

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XIX

Novembre 1972

Pubblicazione mensile - Sped. in abb. postale, gruppo III - Contiene meno del 75% di pubblicità



SOMMARIO

Batteria scarica (A Discharged Battery)	* * *	Pag. 1025
Crisi strutturale (Italy Facing a Structural Crisis)		
GIAMPIERO FRANCO	»	1029
Le fasi dell'industrializzazione italiana e la crisi del 1971-72 (The Stages of the Industrialization of Italy and the 1971-72 Crisis)		
GIANNI TONIOLO	»	1040
Distribuzione del reddito e sviluppo economico italiano: 1951-1971 (Effects of Income Distribution in Recent Italian Economic Growth)		
IGNAZIO MUSU	»	1054
Occupazione e squilibri (Employment and Disequilibria)		
GIULIANO PETROVICH	»	1071
I problemi sollevati dall'aggiustamento della bilancia dei pagamenti italiana negli anni sessanta (The Problems Raised by the Adjustment of the Italian Balance of Payments in the Sixties)		
DINO MARTELLATO	»	1086
La politica monetaria componente della crisi italiana (Mo- netary Policy at the Source of the Italian Economic Crisis)		
GIANLUIGI MENGARELLI	»	1095
Il sottosviluppo del Mezzogiorno tra « efficienza aggregata » ed « equità interregionale » (The Underdevelopment of the Mezzogiorno in the Light of « Aggregate Efficiency » and « Interregional Equity »)		
PAOLO COSTA	»	1105
Logica o illogica nel corso dell'economia italiana? (Logic or Non-Logic in the Course of Italian Economy?)		
MODESTINO MANFRA	»	1117

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI
DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ALDO SCOTTO	Università di Genova

DIRETTORE
RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e redazione: Via Teulié 1, 20136 Milano, Tel. 8399031. C. c. postale 3-32561. Pubblicazione mensile; spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Editrice Cedom, 35100 Padova, C. c. post. 9-14788.

Abbonamento annuale per il 1972: Italia L. 11.000; estero L. 12.000. Annate arretrate L. 9.000; rilegate L. 10.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1971, *prezzo speciale L. 130.000 e abbonamento omaggio alle annate 1972 e 1973*. Collezione completa rilegata, 1954-1971, *prezzo speciale L. 150.000 e abbonamento omaggio alle annate 1972 e 1973*.

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI, a monthly, published under the auspices of Università Bocconi, Milano. Annual subscription: lire 11,000 in Italy and lire 12,000 abroad. Back issues, lire 9,000 yearly; cloth-bound lire 10,500. Back issues, 1954-1971, special price lire 130,000; cloth-bound lire 150,000. The purchase of the whole series of back issues entitles to a free two-year subscription.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

Condizioni di abbonamento:

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il canone di abbonamento deve essere pagato anticipatamente. In caso contrario la Casa si riserva la facoltà di interrompere l'invio dei fascicoli.

I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa in Padova oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega, che rilasceranno ricevuta sui moduli recanti il marchio Cedom e numerati progressivamente.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto della quota di abbonamento con aumento del 20% sul prezzo fissato.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno, gravato delle spese.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XIX

Novembre 1972

N. 11

BATTERIA SCARICA

Con serenità esemplare, i saggi di questo fascicolo cercano di dipanare i rapporti funzionali fra i grandi aggregati che sembrano aver contraddistinto le fasi dell'accelerazione e della decelerazione dello sviluppo economico italiano. Vi si trova considerazione e riscontro nell'industrializzazione, finita a naso in giù contro il terrapieno dell'efficienza; vi si leggono le discrepanze, almeno nel sentiero temporale, tra la distribuzione del reddito e il diagramma dello sviluppo; tra l'occupazione del lavoro e la concorrenza degli altri fattori; tra la buona grazia o window dressing della bilancia dei pagamenti (corso del cambio) e il deterioramento delle situazioni produttive, pubbliche e aziendali; tra la penalizzazione monetaria e l'incombente crisi della redditività aziendale; tra l'efficienza aggregata del sistema e l'equità interregionale. Né la perplessità del titolo finale, sulla logica e illogica del corso economico italiano, è fuori luogo o prossima ad essere sciolta. L'articolo introduttivo palesa insieme il merito del coordinatore, il ca' foscario professor Giampiero Franco, e la conclusione emblematica di questi studi: Crisi strutturale. Una conclusione non congetturata, giacché gli autori non hanno fatto dell'accademia o non più di quanto bastava a sollevare il discorso sopra la relazione contingente. Essi hanno contato i denti al cavallo, per dirla con Bacone. Ma se questi restano in sito, qualcosa è drasticamente mutato nella qualità della loro prestazione. Nella logica dei sistemi, la caduta di qualità nell'energia di stato stazionario è detta entropia. E stato stazionario significa mantenere la costante d'insieme rispetto al mondo esterno nonostante il mutare dei rapporti interni per quantità-qualità di energia assorbita e rilasciata dalle risorse e dai fattori. Evidentemente, se il sistema produttivo è in crisi, significa che qualche sua componente è stata soggetta a sollecitazioni non compensative. Ma un sistema sotto stress si muove nella direzione che tende a minimizzarlo per assorbimento o rigetto. E' il caso dell'Italia?

Nel corso della civiltà industriale non s'è mai verificata una crisi dell'estensione e delle caratteristiche attuali. Da quando, nelle difficoltà cicliche, la formula dell'industrialismo ha cominciato a non mostrare la conclamata corrispondenza dell'assioma che i prodotti si acquistano coi prodotti, la diagnosi è stata sempre, nel prodotto industriale, di eccesso di offerta. E tale era da parte dei



datori, che parlavano di sovrapproduzione e si lamentavano della concorrenza; e da parte dei lavoratori o dei loro portavoce, che parlavano di sottoconsumo. Oggi la sintomatologia è rovesciata. A quasi trent'anni dalla fine della guerra viviamo in un assurdo clima di scarsità di beni, largo supero di capacità tecnica e di lavoro inutilizzati, per di più in compresenza di copiose disponibilità liquide, che sembrano alimentare più le componenti della crisi che quelle del recupero.

Se è vero, come è, che l'economia italiana è andata risolutamente giù di sesto per lo strappo salariale reale di tre anni fa, le piattaforme rivendicative correnti nel loro insieme di aumento del salario e dell'extrasalario e di nuove condizioni d'opera hanno tutto il connotato della recidiva. Così almeno al senso comune, che riflette le condizioni reali di produzione e distribuzione del reddito nazionale. Ma questa, secondo Keynes, è una ingenuità da economisti classici; ossia l'errore di ritenere che la lotta tra gruppi per i salari monetari determini anche il livello generale dei salari reali. Al contrario, ciò servirebbe solo a difendere il salario reale relativo, cioè la fetta di reddito di questo e di quel sindacato dall'appropriazione di altri sindacati o categorie di salariati: « In altre parole, la lotta per i salari monetari influisce principalmente sulla distribuzione del salario reale complessivo fra i diversi gruppi di lavoratori, e non sul suo ammontare medio per unità lavorativa ». Ma questa non è la storia dello « strappo » in Italia. Esso ha influito sul quantum globale a danno del profitto. Se dunque è possibile che il meccanismo rivendicativo segua una logica distributiva e che in certo senso i diversi gruppi di lavoratori si comportino da cattivi fratelli difendendo e allargando la propria quota di reddito monetario, non è men vero che il risultato cumulativo e lo scopo stesso delle lotte del lavoro è quello di innalzare il livello reale dei salari in alternativa con quello delle altre categorie di reddito. Perché questo non avvenga, e quindi per concedere che il livello generale dei salari reali « dipende dalle altre forze del sistema economico », bisogna dare come uniformemente traslabile in avanti ogni aumento salariale e inesistente la scala mobile. E consentire con la « nuova economia » che « a nessun sindacato verrà in mente di mettersi in sciopero ogniquale si verifichi un aumento del costo della vita ». In Italia tutto è andato invece al modo classico, compreso, come conseguenza di questo interesse al salario reale, l'impedimento non solo alla nuova occupazione ma alla stessa occupazione in essere. In breve, si è ripristinato un confronto tra dati reali, rispetto ai quali le astuzie inflazionistiche della nuova economia non sono ormai altro che « bugie convenzionali » scontate da tutti e non solo dalla dirigenza sindacale che sulla concretezza del prezzo non ha bisogno di suggerimenti accademici.

Ma quel che si fa in Italia nei settori non redimibili delle partecipazioni statali e dei gruppi privati e ormai nelle imprese in genere è un'azione di lesa relazione produttiva e insieme di lesa dottrina occupazionale. Lo stesso vale di una quantità di iniziative volte alla creazione di posti di lavoro e degli in-

vestimenti pubblici detti produttivi o addirittura propulsivi, ma che alla prova dei fatti non confermano l'intento. I keynesiani che consigliano il governo e gli imprenditori all'investimento a ogni costo dovrebbero almeno ricordarsi di alcune essenziali concordanze che fanno di quella dottrina un sistema e non una stravagante petizione di principio. Una ed essenziale, dal lato della domanda d'investimento, è l'efficienza marginale del capitale; ossia la corrispondenza del saggio di sconto al quale il valore attuale della serie di annualità rappresentate dai ricavi previsti durante la vita utile di un capitale uguaglia il prezzo di offerta del capitale stesso o saggio d'interesse. Guardando al rendimento dell'investimento d'impresa (profitti mediamente negativi), si deduce che questa corrispondenza non solo è saltata, ma lo è in misura tale che volendo porvi rimedio con il congelamento dei rapporti di prezzo dei fattori e dei beni e servizi finali non potrebbe non peggiorare ulteriormente.

E' da supporre che i costituenti italiani, dichiarando il lavoro fondamento della Repubblica, non pensassero al tipo di rapporto occupazionale maturato in questi tempi, ma al lavoro « socialmente necessario » di Marx, ritmato sul passo delle tecniche e in compatibilità di rendimenti economici. Un lavoro il cui accresciuto pregio in termini di investimento e di razionalizzazione e, naturalmente, di salario, non solo vuole assiduità pari all'antica, ma ritmi e disciplina più intensi. Questa idea regolativa è stata il cemento della ricostruzione postbellica. Ma in una crisi di produttività il « socialmente necessario » è evidentemente disatteso. E' però luogo comune sostenere che la crisi attuale è anche di imprenditorialità e di management, queste tigri di carta del miracolo economico smascherate dalle prime difficoltà interne e dall'efficienza internazionale. Il giudizio è nelle accuse del lavoro, nel lamento del risparmiatore che ha perso il peculio nelle imprese, nell'autocritica della dirigenza. Potrebbe essere una componente. Ma il ricordato fatto eslege nella storia dell'industrializzazione, che la produzione effettiva sia inferiore alla domanda effettiva, accusa in altra direzione: nelle prestazioni del lavoro e non o non ancora nella sanzione del mercato. Anche la carica imprenditiva ha le sue regole entropiche, se migliora con la buona congiuntura e peggiora con la cattiva. Ma il lavoro le ha anche di più. Esperimento e clima della politica di programmazione hanno cospirato a peggiorarne la qualità. Esso, per restare all'esempio caro ai teorici dei sistemi, è in larga misura nella condizione di una batteria scarica o giù di carica, col suo quantum di energia intatto ma di qualità deteriorata. Il fatto che il saldo della programmazione economica del paese sia così vistosamente negativo è forse proprio in questa componente entropica del sistema, che la metroeconomica non può mettere in conto e che la dominante fatuità dei testi economici trascura. Essa tuttavia non si trascurava in antico. Nelle « Lezioni di economia civile » (1765), Genovesi, riflettendo come null'altro che il dolore (« di natural sensazione, di energia simpatica o antipatica, di cura e riflessione ») possa muovere ad operare, attribuiva all'« energetico » (o dolore della seconda specie) il ruolo risolutivo dell'operare sociale. E confortava con esempi,

dai quali vedevasi facilmente « non esser sempre l'interesse personale, né la riflessione il più gran principio motore dell'uomo, ma quell'energia ch'è detta; la quale è un effetto di fisiche e assai cognite ragioni, e pur non sembra che magia ».

Le fisiche e cognite ragioni che hanno deteriorato l'energia produttiva italiana sono state evidentemente di costume e di governo. Anche il ristabilimento dell'energia produttiva potrà venire soltanto dal costume e dal governo. Ma poiché il bene e il male in materia economica filtra dall'impresa, bisognerà intanto ristabilirla nella sua elementare prerogativa, che è quella di produrre in compatibile quadratura col costo dei fattori. Con tutti i ceppi imposti per le assunzioni e in particolare per i licenziamenti, questa libertà d'impresa non esiste. Non esiste nelle distruttive forme di pressione tollerate nei sindacati nella latitanza regolamentativa dello sciopero, nella disincentivazione eretta a sistema, nella prevaricazione dei picchetti sui lavoratori dissidenti, nelle « piattaforme » a un piatto solo, nella contrattazione a due stadi, nella scala mobile, nella violenza al governo, all'opinione e al parlamento. Senza libertà d'impresa non esiste nemmeno responsabilità d'impresa. L'imprenditore che fallisce per fatti esterni, normativa, contratti collettivi, contingenza, non può essere legittimamente condannato nemmeno dall'opinione pubblica. Quando la responsabilità si misurava sul rigore della norma monetaria e contrattuale, tra i commercianti faceva più vittime l'opinione della giustizia.

Libertà d'impresa è anche libertà di tariffa nell'impresa pubblica, trasporti, ferrovie, telecomunicazioni. Impedire che queste adeguino dove possibile i ricavi ai costi significa interferire nella prerogativa fiscale del parlamento e degli enti minori. Il danno diretto di questa imposizione è enorme e quello indotto anche maggiore. Un esame di congruità vorrebbe ad esempio fiscalizzata la contingenza. Con pochi miliardi questo residuo bellico verrebbe pagato a piè di lista ai lavoratori utenti e consumatori dei beni del paniere colpiti da aumenti. Gli altri resterebbero conseguentemente fuori causa, essendo la contingenza deliberata sulla fattispecie dei consumi e dei servizi di necessità e non su quella di comodo e di lusso.

* * *

CRISI STRUTTURALE

di

GIAMPIERO FRANCO (*)

Occorre dire anzitutto che man mano che il tempo passa e non diversamente da altre crisi che nel dopoguerra investirono l'economia italiana, si va diffondendo, non solo tra gli economisti, ma anche nella opinione pubblica, la sensazione che gli argomenti strutturali siano ormai prevalenti su quelli di periodo breve sia a livello di diagnosi sia a livello di terapia. Per di più si deve aggiungere che il ritardo accumulatosi nell'affrontare i problemi di struttura, di fronte a una sfida delle dimensioni e della complessità di quella lanciata da vari punti nel 1969-70, ha ristretto ormai in modo drastico i margini di libertà delle scelte di politica economica i cui errori possono essere sempre minori e con conseguenze sempre più gravi di ristagno e di isolamento dalla comunità internazionale. Detto in altri termini, se la risposta alla sfida sarà riduttiva, priva di fantasia e di impegno civile da parte dei vari gruppi sociali, di semplice ripristino del meccanismo di crescita passato senza i necessari salti di qualità, finiremo per assestarci su livelli di reddito inadeguati alla risoluzione dei molteplici problemi, nella posizione che pesantemente fu definita di fanalino di coda della comunità industriale internazionale.

Se questo volesse almeno dire rinuncia alla logica competitiva del mercato internazionale per più elevati livelli di benessere sociale e una più equa distribuzione del reddito interno, potremmo anche adattarci: ma sappiamo che questa è una illusione e che la nostra classe politica, burocratica, imprenditoriale, sindacale non ha la forza per impostare un modello del genere socialmente efficiente; sarebbe — sia detto senza disprezzo — la balcanizzazione dell'Italia, il paternalismo autoritario senza la democrazia, lo spreco eretto a sistema senza nessun meccanismo correttivo, nemmeno volontaristico.

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

Dunque, accanto alla critica attenta degli strumenti di politica economica di periodo breve, è alla struttura e alle sue modificazioni che bisogna guardare: per questo i contributi che seguono, accanto ad analisi prevalentemente congiunturali (Martellato, Mengarelli), si addentrano in problemi di periodo più lungo e di carattere settoriale (Costa, Musu, Petrovich, Toniolo).

Le attuali difficoltà dell'economia italiana costituiscono la contropartita negativa dell'alto tasso di sviluppo realizzato negli anni che vanno dal 1950 al '63. Fu relativamente facile, ci dice Toniolo, creare delle industrie in presenza di abbondante offerta di lavoro, di forti vantaggi comparati nelle combinazioni produttive relativamente scarse di capitale, e con il sostegno diretto ed indiretto dello Stato. In sostanza, gli imprenditori avrebbero guardato all'immediato tornaconto senza prevedere che le condizioni di relativo vantaggio di cui godevano sarebbero un giorno venute meno. L'autore non vuol dire che le imprese non hanno curato i rinnovi e gli investimenti, ma piuttosto che questi furono più su una linea di allargamento che di approfondimento del capitale. Del resto, lo Stato non fu meno miope degli uomini d'affari elargendo con eccessiva generosità sussidi e favori all'industria, propria e privata: oggi la mancanza di sufficiente capitale sociale pro-capite è, non solo causa di tensioni inflazionistiche, ma anche di conflittualità che si estende dalle aziende al Paese.

Questa spiegazione della crisi degli anni '70 si pone coraggiosamente fuori dagli schemi consueti. Più che col proposito di far giustizia dei fatti mi sembra che Toniolo abbia cercato di risalire alle origini di alcune fondamentali, benché non esclusive, cause delle difficoltà attuali dell'economia nazionale. E' noto che il nostro Paese vanta grandi tradizioni in campo agricolo, commerciale e finanziario mentre nell'industria si è messo in movimento molto in ritardo rispetto al resto dell'Europa. L'inesperienza e l'incomprensione con le quali alcune imprese industriali, grandi e piccole, hanno impostato i loro piani finanziari e di produzione avrebbero inevitabilmente sbilanciato in modo irreparabile il conto economico e quello finanziario, non solo nell'avversa congiuntura ma anche a lungo termine, via via che andavano sparendo le precarie condizioni di vantaggio esterne (e i favori politici) o mutavano i rapporti di forza contrattuale tra le componenti della funzione produttiva. Ma è pur vero che i sindacati, proprio quando, rafforzato il potere associativo e contrattuale, avrebbero potuto svolgere un ruolo positivo anche in ordine al progresso tecnologico e strutturale

della nostra industria, hanno guardato piuttosto all'immediato aumento delle remunerazioni e alla stabilità degli occupati e non alle forze di lavoro in attesa di impiego; anzi, talora hanno contrastato le non molte iniziative di imprese private e pubbliche tendenti a rimuovere i processi tecnici o a superare, attraverso trasferimenti territoriali o fusioni, lo stato di obsolescenza. Questo è un aspetto altrettanto responsabile e grave dell'inefficienza imprenditoriale che Toniolo non tiene in conto ma che, in qualche modo, si legge nelle analisi di Musu e di Petrovich.

E' vero che anche nel Piano economico nazionale 1971-75 si riconosce l'esigenza di una profonda ristrutturazione della nostra industria, ma da questa premessa discendono ipotesi assai discutibili circa lo sviluppo di singoli settori. Se si fa carico agli industriali e talvolta ai sindacati di non adeguata capacità previsionale non si possono assolvere gli estensori del Programma dallo stesso peccato.

Se il coro degli esperti che addossano alle imprese la totale responsabilità della crisi economica attuale si svolge — a differenza di come fa Toniolo — su temi banali, con accenti aspri e polemici nel contesto di un discorso estremamente politicizzato, lo stesso si può dire delle voci, forse più abili ma ugualmente offuscate da sentimenti di parte, di coloro che riversano quasi tutta la colpa della presente crisi alla violenta azione sindacale dell'autunno '69. Su questo lato del problema è impostata, specialmente, l'analisi di Musu. In sostanza, l'A. pone la questione in questi termini: sono gli aumenti salariali del '69 la ragione dell'arresto della dinamica della produzione e del reddito sviluppatosi nell'immediato dopoguerra? La risposta è *sì*, perché l'aumento dei salari nominali è stato concentrato in un periodo troppo breve (piuttosto che essere scaglionato nel tempo), rispetto alla dinamica della produttività; è *no*, se distinguiamo l'effetto dell'aumento salariale sul processo produttivo dall'effetto che questo ha subito per le forme attraverso le quali si è manifestata l'azione sindacale: scioperi prolungati, a singhiozzo, conflittualità permanente, ecc.; e ancora *no*, se questa risposta va intesa come modo di addossare ai sindacati la responsabilità dell'inceppamento di un'industria fragile, incerta e con i problemi derivanti dal fattore imprenditoriale descritti in principio. E' vero ancora, dice Musu, che la misura dell'incremento dei salari se distribuita nel tempo non va affatto al di fuori di una regola di redistribuzione al lavoro dei guadagni medi di produttività.

L'ovvia conseguenza di Musu è che, senza temere il significato dei termini, nel contesto attuale del nostro paese dovrebbe funzionare l'accordo sulla dinamica dei redditi: che, sia ben chiaro, non vuol dire un

semplice sistema di controllo burocratico sugli aumenti salariali, ma, viceversa, una proposta da parte della programmazione (del governo) alle componenti del mercato da intendersi non come raccomandazione o rigido controllo dei prezzi (e salari), ma piuttosto come impegno ad elevare la curva di offerta in modo da eliminare le strozzature sia nella fase produttiva che in quella distributiva. Così si potrà pure salvaguardare il livello del salario reale che la dinamica inflazionistica va riportando ai livelli precedenti agli aumenti nominali del 1969.

Come Musu mette in chiaro il peso delle variazioni salariali e il ruolo del sindacato sull'andamento e la struttura produttiva e distributiva, Petrovich tenta di precisare i rapporti di questa con la dinamica dell'occupazione.

In certo modo le analisi di Musu e Toniolo costituiscono il quadro di fondo su cui va svolgendosi l'indagine sull'occupazione. Il periodo in cui si manifesta una maggiore instabilità, sia nello sviluppo strutturale del sistema produttivo sia nella distribuzione del reddito ai fattori, è difatti anche il periodo in cui, come rileva Petrovich, si manifesta il più forte mutamento nelle funzioni dell'offerta e della domanda di lavoro. Verso il 1963 va, in sostanza, accentuandosi la diminuzione delle forze di lavoro disponibili e, contemporaneamente, si fa più tenue l'aumento della occupazione dipendente, mentre cresce l'instabilità dei livelli di impiego del lavoro, specialmente nell'industria.

La contrazione quasi totale della riserva effettiva — che alcuni erroneamente hanno inteso come raggiungimento del pieno impiego — naturalmente ha consentito la riduzione dei divari tra le remunerazioni dipendenti (che si deve, ma solo in parte, al tendenziale livellamento delle produttività), ma poiché al tempo stesso andava crescendo la riserva potenziale di lavoro, in definitiva, si sono accentuati i divari territoriali di reddito pro-capite. Questi risultati mostrerebbero per altro verso, la scarsa lungimiranza in termini occupazionali non solo delle imprese pubbliche e private ma anche delle organizzazioni sindacali. Se queste ultime hanno in qualche modo inteso che la politica del lavoro non si può ridurre in Italia a un problema di aumento indiscriminato del salario ma va allargata anche alla stabilità dell'impiego, non hanno dimostrato di comprendere che tale stabilità a livello globale è necessariamente connessa con la mobilità intersettoriale e, specie, interindustriale, come conseguenza dei divari di produttività e di efficienza.

Direi che questa è un'altra prova che, come la politica dei redditi deve

evitare di irrigidire la struttura delle combinazioni produttive da industria a industria, così la politica del lavoro non può esigere la cristallizzazione delle componenti dell'occupazione da un'impresa all'altra e da settore a settore. Ovviamente il problema si pone in termini diversi nell'industria rispetto ai servizi, richiedendo, nella prima, processi di riqualificazione continua della manodopera disimpegnata dall'agricoltura e dalle imprese a più basso livello tecnologico; nel settore dei servizi, invece, si tratta di riorganizzare in modo moderno le funzioni, da un lato, della distribuzione (commercio e credito) e, d'altro lato, del pubblico impiego, attraverso l'adeguamento degli stipendi e la responsabilizzazione e l'autonomia dei gradi inferiori.

Le considerazioni critiche precedentemente condotte sulla struttura del sistema economico italiano e sulla sua dinamica evolutiva avendo preso in esame l'aspetto settoriale, sia in termini produttivi che delle proprie componenti, non hanno ovviamente esaurito la problematica — degli aspetti finanziari e monetari diremo più avanti — della nostra economia. E' molto di moda, soprattutto fra gli esperti economico-sociali maggiormente politicizzati, portare le questioni economiche sul piano territoriale o regionale ed urbano; questioni che vengono poi affrontate per lo più in termini pseudoscientifici secondo assai vaghi concetti di benessere socio-economico. Senza fare salti leggendarî dal campo dell'analisi economica a quello dell'urbanistica, Costa affronta la problematica economica territoriale di ordine pluralistico, o se vogliamo più semplicemente dualistico, che caratterizza la nostra economia. Direi senz'altro che i suoi suggerimenti si distaccano nettamente dalle banali vocazioni regionalistiche e, in specie, meridionalistiche — le quali, del resto, ritornano, con soluzioni metodologicamente non sufficientemente giustificate, anche nel Piano '71-'75.

In sostanza la tesi di Costa è che, anche qualora si ritenga che le economie esterne e le dimensioni di scala non abbiano necessariamente compensato i costi della più alta crescita delle città del nord, non è detto che una politica di industrializzazione regionale del sud riduca i costi di congestione al nord mentre è verosimile che essa ricrei gli stessi problemi nel mezzogiorno: fatto, del resto, ampiamente provato dalla situazione delle maggiori città meridionali.

Anche a noi sembra che non si sia ragionato sufficientemente sul fatto che per eliminare gli effetti di congestione urbana, sia al nord che al sud, occorre avviare una organica politica *nelle* città. Non si può infatti

non concordare con Costa quando sostiene che i problemi interdipendenti della residenza, dei trasporti, dei servizi vanno esaminati per se stessi, anziché assieme a quelli che riguardano l'attività economica nazionale in senso stretto. Per di più soltanto in questo modo si rimuoverebbe anche una delle principali cause di conflitto sociale perché verrebbe salvaguardato il valore reale dei salari, il quale, come è stato dimostrato nei contributi precedentemente discussi, viene rapidamente e quasi integralmente assorbito dall'aumento dei costi dei servizi.

Questo approccio apre una problematica non organicamente affrontata nei documenti della programmazione nazionale, specie riguardo le competenze e le conseguenti attribuzioni di risorse per il raggiungimento di detti obiettivi, che investono ancora una volta in particolare l'apparato della Pubblica Amministrazione le cui carenze sono state altrove segnalate.

E' appena il caso di dire che se anche non mettiamo a carico della politica di industrializzazione del meridione la soluzione dei problemi di efficienza del sistema urbano e, perciò, della struttura produttiva nazionale, a tale politica rimane sempre un grave compito per il superamento dei divari di reddito e, ancor più, di benessere sociale nelle diverse aree del Paese; obiettivo che si è fatto più urgente man mano che la tendenziale unificazione nazionale del modello di domanda ha reso socialmente sempre meno sopportabili i divari regionali.

Il proposito del distacco della questione meridionale dall'obiettivo dell'efficienza aggregata sul piano nazionale non è privo di rischi ed interrogativi. La distinzione degli interventi impone il calcolo di costi e benefici in termini, da un lato, dei tempi e delle modalità di realizzazione della politica meridionale, d'altro lato, degli effetti sul progresso economico nazionale della conseguente minore disponibilità di lavoro e di capitale al nord: cosa che noi, ci sia consentito di ricordare, abbiamo analizzato e proposto in termini macroeconomici, dieci anni or sono. In sostanza, il discorso va affrontato in modo molto realistico per evitare che l'industrializzazione del mezzogiorno diventi un nuovo alibi per poter fatalmente trascurare i restanti problemi dell'efficienza dell'economia italiana.

I contributi fin qui richiamati avrebbero dimostrato la priorità dei fenomeni di struttura nella spiegazione della crisi attuale.

L'inevitabile introduzione del fattore monetario porta aggiunte e qualifiche di estrema importanza rispetto al quadro presentato in precedenza, anche perché inserisce nell'analisi della crisi presente aspetti di breve periodo che, naturalmente, non sono ad essa estranei. Anzi, secondo

una tipica deformazione che normalmente accompagna gli effetti delle nostre politiche di periodo breve, si può forse dire che la politica monetaria del primo semestre del 1970 si aggiunse come elemento negativo piuttosto che positivo nelle vicende economiche di quel periodo.

Al principio del '70 si verificò una vera e propria stretta creditizia seppure, in un primo tempo, essa apparve mascherata dall'espansione della base monetaria globale. Di fatto si rilevava chiaramente una drastica riduzione in due importanti voci delle fonti di emissione della base monetaria stessa: la voce « estero » e quella « aziende di credito », le quali, come è noto, più del Tesoro agiscono direttamente sul livello di liquidità del sistema produttivo.

Sulle origini di tale stretta, Martellato e Mengarelli formulano ipotesi diverse ma non incompatibili. Per quest'ultimo essa fu voluta per prevenire un'inflazione da domanda a seguito degli aumenti dei redditi da lavoro; secondo il primo fu invece determinata da preoccupazioni di ordine esterno conseguenti alla politica espansiva di bassi tassi d'interesse che aveva caratterizzato il nostro sistema finanziario negli anni precedenti e così favorito la migrazione di capitali all'estero.

Probabilmente sono vere tutte e due le tesi; comunque l'una non esclude l'altra. Fatto sta che la politica monetaria restrittiva ha agito indiscriminatamente colpendo soprattutto gli investimenti, proprio quando essi sarebbero stati più necessari per una risposta in termini di ammodernamento tecnologico alla sfida salariale.

Sia Martellato che Mengarelli preferiscono un ruolo più attivo per la politica fiscale, il primo, in particolare, in omaggio al noto principio del Mundell che assegna alla politica monetaria l'obiettivo del riequilibrio esterno, e alla politica fiscale quello del riequilibrio interno. In questo senso entrambi avrebbero visto con maggior favore una politica di fiscalizzazione degli oneri sociali.

A questa si dovrà certo arrivare se i margini di profitto vorranno essere ricostituiti, tenendo tuttavia presente che provvedimenti di questo tipo continuano ad aumentare la spesa corrente dello Stato e ritardano la politica espansiva degli investimenti pubblici divenuta tanto più determinante quanto più ampio si è rivelato il peso del settore pubblico nel processo di accumulazione del capitale.

Se le diagnosi riassunte in precedenza sono esatte è chiara la via da seguire per raddrizzare la rotta al modello di sviluppo dell'economia italiana.

In primo luogo è necessario un netto miglioramento della produttività, tenendo conto che il fattore limitante del processo di sviluppo è ormai costituito dal lavoro: ciò significa accrescere l'intensità capitalistica in settori nuovi e secondo prospettive realistiche e qualificate del mercato interno e, soprattutto, internazionale. Nello stesso tempo va però rafforzato l'impegno di trovare — sempre al di qua della frontiera dei costi competitivi — nuovi metodi di produzione più umani.

L'altro lato fondamentale del modello di sviluppo riguarda la stabilizzazione dell'occupazione. E' qui indispensabile una politica che si colleghi al processo di riorganizzazione strutturale di cui al punto precedente. In Italia non si è mai fatta una politica della manodopera (quali spazi si aprirebbero all'impegno sindacale!). Essa è più che mai necessaria se attività e fabbriche vecchie devono lasciare il posto ad attività e fabbriche nuove e se vogliamo ridurre e razionalizzare il settore terziario e, se mai sarà possibile, la Pubblica Amministrazione.

Occorre, quindi, eliminare le strozzature alla crescita dovute ad una carenza di servizi sociali. Riterrei cosa ottima che questo processo fosse affidato al mercato, garantendogli una domanda socialmente qualificata: qualche esempio? Il settore dell'edilizia, l'impatto sul settore meccanico di una espansione dei trasporti pubblici, l'impatto sulla elettronica (piuttosto che alla TV a colori) del rinnovo delle attrezzature per la ricerca scientifica e di quelle ospedaliere, degli impianti antinquinamento, ecc.

La ripresa del Mezzogiorno e in generale della politica dei riequilibri territoriali risulterebbe collegata al punto precedente senza che si debba cadere vittime delle semplificazioni prima denunciate. Come abbiamo innanzi precisato la rimessa in primo piano dell'obiettivo dell'equità rispetto a quello dell'efficienza si giustifica, al di là di un certo attenuarsi dei divari pro-capite, come insopportabilità sociale di fronte ad un mutato modello di domanda che spinge verso l'alto la linea di povertà.

Tutto ciò comporta la formulazione e l'accordo su un quadro compatibile di crescita dei salari, delle produttività e dei prezzi; in questo senso qualcosa è apparso nel Piano 1971-75, ma bisogna giungere a definizioni più precise. In Italia la regolamentazione amministrativa dei redditi e quindi dei prezzi non ha senso, o ne ha meno che in altri paesi; tuttavia la programmazione deve prospettare in anticipo le conseguenze degli aumenti salariali e la loro sopportabilità in termini di adeguamenti produttivi. Giova ripetere che la contropartita all'accoglimento delle linee guida è l'eliminazione delle strozzature all'aumento dei salari reali provocate

dagli elementi di costo connessi alla scarsità di materie prime, servizi sociali e a posizioni di rendita.

Infine non bisogna rinviare oltre l'impostazione di una politica fiscale più duttile e funzionale in modo da compensare, equilibrare e correggere la politica monetaria e rendere effettive, attraverso la modifica delle convenienze di mercato, sia la politica dei redditi sia quella degli investimenti. Alcuni sgravi fiscali concessi alla cieca e senza contropartita e il rinvio della riforma al 1974 non sono buoni segni al riguardo.

* * *

Non spetta a me tirare la somma dei contributi degli economisti del nostro Dipartimento tanto più che ho fatto seguire forse non richiesti chiarimenti. Voglio tuttavia aggiungere qualche riga per dire che sebbene sia persuaso che le note dei miei collaboratori non presentano grandi idee e scoperte originali, se sono viste secondo la sequenza logica e formale della presente stesura formano un discorso in parte nuovo e assai più sottile di quanto può apparire dalla loro lettura individuale.

Fenomeni come quello attuale dell'economia italiana non sono facilmente sintetizzabili; ciò che si è tentato di fare è la ricerca di un modello interpretativo che necessariamente deve essere aperto: voglio dire, nel senso che viene accettata la dipendenza del modo di atteggiarsi delle relazioni economiche da fatti esogeni; come sono, per esempio, le scelte compiute da categorie sociali nel particolare assetto istituzionale. Ciascuna delle componenti del processo produttivo, e ancor più lo Stato, sembra aver sofferto di una certa miopia nella capacità di cogliere le conseguenze economiche globali delle proprie azioni, con il risultato che la dialettica dei vari gruppi operativi e sociali non stimola alla ricerca di soluzioni che superino i conflitti attuali, ma tende viceversa a una cristallizzazione su privilegi monopolistici o categorici che portano al ristagno economico e, ciò che è più grave, a quello sociale.

Se ciò è vero, l'analisi economica deve riconoscere la propria incapacità, non solo a formulare modelli teorici più o meno artificiali ma pure a spiegare da sola il perché degli avvenimenti del mondo economico e, quindi, indicare direttrici operative di sviluppo della produzione. E' vero che l'Italia registra una relativa carenza di serie dinamiche di dati e che perciò non ci è neppure consentita la costruzione di modelli econometrici e quindi di analisi operative soddisfacenti, ma ho l'impressione che anche se gli studiosi, gli enti di ricerca, gli uffici studi potessero giungere a

elaborazioni analitiche, queste resterebbero lettera morta, perché manca, a chi spetta di agire, la forza o la volontà per realizzarle.

Non vogliamo tacere sul fatto che anche altri paesi hanno attraversato esperienze e crisi analoghe alla nostra — si pensi all'Inghilterra durante la stagnazione del 1969 — ma questo non ci esime dal patire di questo stato di cose e di indicare che oggi come non mai si esige uno sforzo culturale per l'individuazione di spazi nuovi per le forze sociali del Paese. Non si tratta solo dell'ormai tradizionale richiamo alla responsabilità dei sindacati nelle decisioni di impresa e nazionali, ma di rendersi conto che come ogni decisione richiede sempre maggior grado di tecnicità, senza perdere nulla delle sue conseguenze in termini di valori umani, così è necessario che discorsi quali quelli dello sviluppo, della scuola, della ricerca scientifica, della qualificazione professionale trovino un effettivo riconoscimento anche attraverso la maggiore responsabilizzazione dei tecnici e degli esperti. Non vorremmo che ciò fosse inteso come un discorso corporativo; al contrario, sembra necessario che si formi una saldatura fra forze politiche, imprenditoriali, sindacali e professionali, intorno a un modello di valori che abbia la forza di imporsi per la sua coerenza e per la sua caratterizzazione di ottimo sociale. Allora è evidente che anche l'economista non può sopravvalutare gli aspetti tecnici, benché debba assumerli e presentarli come vincoli necessari a ogni proposta relativa all'elaborazione di un modello civile più ampio.

ITALY FACING A STRUCTURAL CRISIS

As time passes the feeling that structural arguments prevail over the short-period arguments either on a diagnostical or a therapeutical level is spreading. The difficulties the Italian economy is going through at the moment are the other side of the coin of the high rate of growth recorded during the years 1950-63. Such difficulties are mainly caused by: the inexperience and the lack of true understanding with which private and public enterprises made their financial and production plans in the expansion stage of the period of post-recovery, and also by the serious inadequacy of the trade-unions' policy, which is directed towards the immediate increase of wages and the defense of employment rather than towards the utilization of the new labor forces and technological progress.

In this framework any solution of the present crisis and of the programming problem imposes first of all an agreement on the dynamic of incomes,

which tends to eliminate bottlenecks both at the production and distribution stage. The general call for a policy of the Mezzogiorno rather than solving the dualism of Italian economy, risks the recreation in the South of the same problems of congestion which exist in the North: instead it is necessary to achieve an organic policy in both northern and southern cities.

The present crisis is obviously connected also with short-period aspects; for example, the credit shortage of the seventies has indiscriminately struck mainly at investments just when they would have been most necessary to favour constructive reply of enterprises in terms of technological modernisation to the trade-unions' defiance. Unfortunately the dialectics between operational and social groups and the state itself doesn't seem to have changed and to have any intention of modernizing itself towards the overcoming of the present conflicts, but tends instead towards the crystallization of monopolistic and category privileges.

The setting up of econometric models and the definition of development plans will be useless if the entrepreneurs and the unions' policies fail to acknowledge the need to focus their own forces on a coherent and socially feasible program.

LE FASI DELL'INDUSTRIALIZZAZIONE ITALIANA E LA CRISI DEL 1971-72

di

GIANNI TONIOLO (*)

L'evolversi della vita economica nella sua concretezza storica è, non di rado, un passo avanti rispetto alle analisi ed interpretazioni che di essa danno economisti ed intellettuali in genere: ad esempio, ancora all'inizio del « novecento », l'« intelligentsia » russa discuteva animatamente se la strada dell'industrializzazione, con le sue indubbie connotazioni di occidentalità, fosse per la Russia possibile, desiderabile e — quindi — da favorirsi, senza accorgersi che il corso degli eventi aveva da tempo risolto positivamente — con un nuovo « modello » di sviluppo — tale questione ⁽¹⁾. Ciò trova, forse, qualche analogia in taluni dibattiti in corso sul « rilancio » della congiuntura italiana: mentre studiamo in quale modo possa essere rivitalizzato il « modello » di sviluppo che ha condotto al cosiddetto miracolo, rischiamo di non accorgerci che la storia economica del nostro paese ha mutato radicalmente, negli ultimi dieci anni, le condizioni che stavano alla base della crescita precedente e che essa non potrà, verisimilmente, venire riprodotta nei modi che conosciamo.

Questa nota intende proporre alcune considerazioni sul « sentiero di sviluppo » seguito dall'Italia fino all'inizio degli anni sessanta e sulle caratteristiche nuove che esso ha assunto dopo tale data. Il riferimento è stato volutamente limitato al processo di industrializzazione.

La crisi economica del 1971-72 entra piuttosto marginalmente nel discorso: essa costituisce, tuttavia, l'occasione di queste riflessioni in prospettiva storica. Ritengo, infatti, che l'attuale situazione di ristagno

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

(¹) Cfr. A. GERSCHENKRON, *History of Economic Doctrines and Economic History*, « The American Economic Review », LIX (May 1969), p. 15.

— se ha le sue origini prossime in un insieme specifico di circostanze di carattere schiettamente ciclico ⁽²⁾ — affondi le proprie radici nel fatto che si sono maturate o si vanno maturando condizioni nuove per la crescita di lungo periodo della nostra economia senza che ad esse abbiano fatto seguito, da parte degli imprenditori e dei pubblici poteri, le iniziative necessarie per adeguare la « struttura » produttiva italiana al mutato « sentiero di sviluppo ».

1. *Caratteristiche di lungo periodo dello sviluppo industriale italiano fino al 1962.*

Tre caratteristiche specifiche della nostra economia hanno, fino a circa dieci anni fa, modellato il particolare « sentiero di sviluppo » dell'industria italiana; esse sono: *a)* l'inserimento dell'Italia in un'area geografica composta da paesi a reddito più elevato del proprio, *b)* l'elevata elasticità di offerta interna di lavoro, *c)* la relativa scarsità di talenti imprenditoriali ⁽³⁾. Questi elementi hanno conferito un volto abbastanza unitario al processo di industrializzazione del nostro paese, dalla fine del secolo scorso al 1962.

L'Italia, che fino al 1896-98 non aveva recuperato ma, piuttosto, reso più sensibile il proprio ritardo economico rispetto alle nazioni progredite dell'Europa occidentale, inizia attorno a quell'epoca un processo di « rincorsa » che la condurrà a ridurre lentamente il divario tra il proprio reddito per abitante e quello dei vicini del nord-ovest.

Cominciando ad industrializzarsi relativamente tardi ed essendo, quindi, inserita in un'area geografica economicamente più sviluppata, l'Italia può: *a)* sfruttare le più avanzate tecniche esistenti, importando beni di produzione, *b)* disporre di mercati a reddito elevato per l'esportazione dei propri prodotti, *c)* importare il fattore scarso (capitale) ed esportare quello abbondante (lavoro). Queste opportunità, adeguatamente sfruttate e congiunte all'elevata elasticità dell'offerta di lavoro, fanno sì che, una volta iniziata — nel periodo giolittiano come negli anni venti ed in quelli cinquanta — la crescita dell'industria sia eccezionalmente rapida e ca-

⁽²⁾ Tra le più importanti di queste, vengono citati il forte aumento dei costi di lavoro verificatosi nel 1970, la susseguente eccessiva reazione monetaria e fiscale posta in essere dal governo alla fine dello stesso anno, le incertezze monetarie internazionali e la rivalutazione della lira rispetto al dollaro.

⁽³⁾ Nel contesto di questo discorso, « imprenditorialità » significa particolarmente propensione all'assunzione di rischi e all'innovazione.

ratterizzata da elevati saggi di formazione netta del capitale che assume, più che altrove, la tendenza ad essere di tipo « capital widening ».

In altre parole, si può dire che l'Italia trae vantaggio — in termini di tasso di incremento della produzione manifatturiera — dalla propria relativa arretratezza economica. La nota tesi del Gerschenkron ⁽⁴⁾ sull'Italia giolittiana può essere estesa tanto al periodo di sviluppo industriale che va dal 1921 al 1926 quanto agli avvenimenti economici del secondo dopoguerra.

Questa arretratezza, ovviamente, contiene una serie di elementi che — in sé — costituiscono remore allo sviluppo: il modo con cui vengono superati, in parte, questi ostacoli non è senza conseguenze sulle caratteristiche della nostra crescita industriale. Una macroscopica espressione del ritardo relativo della nostra economia è costituita dalla lentezza e scarsità con cui si formano in Italia autentici talenti imprenditoriali. A questa deficienza hanno, in qualche modo, supplito l'alta banca e lo stato, quest'ultimo soprattutto intervenendo *direttamente* per accrescere i profitti e diminuire il rischio di talune attività industriali. Caratteristica costante della politica industriale del nostro paese è stata quella di puntare piuttosto sugli interventi atti a favorire *direttamente* la produzione (come tariffe, sussidi, commesse, prestiti agevolati, bassa pressione fiscale) che su quelli atti a stimolare, alla lunga, gli incrementi di produttività e l'introduzione di nuove tecniche (come la ricerca scientifica e l'istruzione professionale, i servizi pubblici, la legislazione sulle società, i mercati finanziari etc.). La borghesia industriale italiana, cresciuta nella serra dei favori statali, non si è mai completamente rinvigorita tanto da prendere decisamente in mano le sorti economiche e politiche del paese. Essa è rimasta sempre in qualche modo legata al mondo della rendita, affezionata ai profitti di monopolio e — lungi dal forgiare un corpo di « servitori dello stato » omogeneo ai propri interessi — si è lasciata non poco condizionare da una burocrazia inefficiente e parassitaria. Stando così le cose, il risparmio italiano è stato diviso tra investimenti privati e consumi pubblici lasciando poco spazio agli investimenti dello stato. Dato che la redditività del capitale impiegato direttamente dalle imprese è superiore, nel medio periodo, a quella degli investimenti pubblici, la situazione delineata sopra ha consentito di massimizzare, anche per periodi di tempo superiori al decennio, il tasso di sviluppo della produzione industriale ma,

(4) Cfr. A. GERSCHENKRON, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Belknap-Harvard, Cambridge, Mass. 1962 (tr. it. di C. e A. GINZBURG, *Il problema storico della arretratezza economica*, Einaudi, Torino, 1965).

nel più lungo andare, si sono venute formando « strozzature » di ben difficile eliminazione.

In conclusione, nei tre periodi di più rapido sviluppo industriale cui ho accennato, la crescita dell'industria è stata resa possibile dal lato dell'offerta da un'elevata disponibilità di lavoro, dalla possibilità di importare beni capitali incorporanti tecniche avanzate, dall'intervento diretto dello stato volto ad abbassare i costi delle imprese (o ad aumentare il prezzo dei loro prodotti) e a realizzare concentrazioni di tipo monopolistico; dal lato della domanda dall'esistenza di mercati esteri ad elevato potere di acquisto ove collocare un alto flusso di esportazioni. Questi fattori, come cercherò di indicare più sotto, sono venuti meno o hanno perso di efficacia dopo il 1962-63, mentre le « strozzature » sono emerse nel modo più evidente.

2. *Le fasi dello sviluppo e la dinamica settoriale della produzione manifatturiera italiana (1896-1962).*

Pur senza cedere alle suggestioni meccanicistiche e nello stesso tempo ambigue degli « stadi dello sviluppo », non si può mancare di riconoscere che i sistemi economici, al pari degli organismi biologici, presentano una certa sequenza di fasi nella loro crescita caratterizzata dall'emergere e dal rafforzarsi di specifici settori produttivi ⁽⁵⁾. Chenery e Taylor ⁽⁶⁾ hanno classificato i rami dell'industria manifatturiera secondo la « fase » dello sviluppo nella quale emergono crescendo rapidamente e quella nella quale perdono relativamente di importanza (cioè in cui il valore aggiunto da essi generato diminuisce come quota del valore aggiunto prodotto dall'insieme dell'industria manifatturiera).

In una prima fase, come è noto, si affermano le industrie che offrono prodotti la cui domanda risponde a bisogni primordiali (alimentari, tes-

⁽⁵⁾ Le esperienze pionieristiche di COLIN CLARK (*The Conditions of Economic Progress*, Mc Millan & Co., London, 1957) e l'immenso lavoro prodotto dal KUZNETS (si vedano i diversi contributi apparsi negli ultimi quindici anni soprattutto su « Economic Development and Cultural Change » e le monografie di sintesi tra le quali forse la più significativa è *Modern Economic Growth*, Yale Univ. Press, New Haven, 1967) hanno generato, come è noto, una piccola ma significativa letteratura su quelli che sono stati chiamati i « sentieri dello sviluppo ». Si tratta di studi che sintetizzano, sulla base dell'osservazione di serie storiche oppure di dati « cross-section » le modificazioni nella composizione dell'output e nel tasso di crescita dei diversi settori produttivi che si accompagnano allo sviluppo aggregato del reddito pro-capite o, semplicemente, che si verificano in diverse epoche.

⁽⁶⁾ H. B. CHENERY & L. TAYLOR, *Development Patterns Among Countries and Over Time*, « The Review of Economics and Statistics » L (1968), pp. 391-416.

sili) e che richiedono tecnologie relativamente semplici, ad alta elasticità di lavoro. Questi settori hanno un'elasticità di domanda interna in termini di reddito rapidamente decrescente e danno il loro più consistente contributo allo sviluppo fino a livelli di reddito per abitante di 250-300 dollari. La fase cosiddetta intermedia è dominata da industrie che raddoppiano la propria partecipazione alla formazione del prodotto nazionale fino ai 500-600 dollari di reddito pro-capite e che, oltre questo livello, crescono molto più lentamente: si tratta delle industrie del legno, della produzione dei minerali non metalliferi, della gomma e di parecchi rami della chimica. Nell'ultima più avanzata fase della crescita industriale predominano i settori la cui elasticità di domanda in termini di reddito è costantemente superiore all'unità: meccanica, metallurgia, abbigliamento, carta, editoria.

Quando, verso la metà degli anni milleottocentonovanta inizia un periodo di rapido e prolungato incremento della produzione industriale, l'Italia — con un reddito pro-capite paragonabile ai duecento dollari con potere d'acquisto 1960 — è ormai vicina ad entrare in quella che per Chenery e Taylor è la « fase di mezzo » dell'industrializzazione: l'industria alimentare e quella tessile formano oltre la metà della produzione manifatturiera ma la loro importanza diminuisce rapidamente fino alla prima guerra mondiale. Le caratteristiche dell'economia italiana cui ho accennato nel primo paragrafo conferiscono tuttavia all'industrializzazione di quegli anni un carattere alquanto « squilibrato » rispetto all'esperienza generale descritta dai due autori americani. L'intervento dello stato e dell'alta banca favorisce l'industria metallurgica e quella cotoniera. Quest'ultima, dopo avere sfruttato, favorita dalla tariffa doganale, le possibilità offerte dalla sostituzione delle importazioni e dall'espansione dei consumi di massa secondo i livelli di reddito allora raggiunti, alimenta poi una forte corrente di esportazioni; non si prevede tuttavia la diminuzione dell'elasticità della domanda in termini di reddito così che, alla vigilia della guerra, l'industria cotoniera lavora da tempo a capacità largamente sottoutilizzata. D'altra parte, l'intervento dello stato fa nascere un'industria siderurgica destinata a produrre a costi internazionalmente non competitivi mentre una grave miopia fa trascurare settori promettenti come quello chimico e quello meccanico: solo la guerra garantisce a questi settori l'attenzione del governo.

All'inizio degli anni venti, l'Italia è entrata probabilmente nella « fase di mezzo » dell'industrializzazione. L'industria chimica e quella meccanica contribuiscono, più della tessile, al rapido incremento delle espor-

tazioni nel periodo 1922-26. La prima, grazie agli straordinari vantaggi ottenuti dal governo, passa quasi indenne attraverso la « grande depressione »; la seconda risente maggiormente del ciclo ma ha una buona ripresa alla vigilia della guerra. Questi due settori, insieme a quello metallurgico, traggono vantaggio dal lato della domanda dalle forti commesse governative e dagli investimenti operati dalle industrie produttrici di beni di consumo e dal lato dell'offerta dal basso costo della manodopera che la politica fascista di ostacoli all'emigrazione e di controllo indiretto sui salari favorisce.

Nel 1950, anno che si pone convenzionalmente alla fine della « ricostruzione » post-bellica, il reddito per abitante dell'Italia si aggira, grosso modo, attorno ai 400 dollari a potere d'acquisto 1960. Il nostro paese si trova dunque, per seguire la classificazione di Chenery e Taylor, nella « fase di mezzo » dello sviluppo industriale quando questo subisce la rapida accelerazione nota anche come « miracolo economico italiano ».

INDICI DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE NEL 1962 (1953 = 100)

TAB. 1

PAESI (ordinati secondo il tasso di crescita)	SETTORI	Totale pro- duzione manufat- turiera	Alimentari, bevande, tabacco	Tessili	Metalli di base	Meccanica	Chimica
1) Italia		225	159	136	261	234	336
2) Germania (R. F.)		205	164	135	180	245	276
3) Francia		195	n.d.	121	183	221	261
4) Austria		194	151	164	215	231	204
5) Paesi Bassi		170	138	133	204	199	202
6) Norvegia		170	138	119	233	183	203
7) Belgio		157	134	131	156	159	210
8) Svezia		148	127	119	194	124	n.d.
9) Irlanda		142	111	179	261	193	211
10) Regno Unito		133	125	88	118	141	478
11) Canada		130	138	136	143	114	170
12) USA		128	128	120	103	123	174

Fonte: OECD, *Industrial Statistics* 1900-1962, Paris 1964, pp. 5-7.

Tra i dodici principali paesi dell'Europa Nord Occidentale e dell'America Settentrionale considerati nella tabella 1, l'Italia mostra — durante gli anni cinquanta — il più elevato tasso di incremento della produzione manifatturiera. Tra il 1950 e il 1962 il nostro paese ha potuto continuare a sfruttare i vantaggi dell'arretratezza relativa e, in particolare, quelli riconducibili all'abbondanza di lavoro e all'esistenza di mercati ad elevato

potere d'acquisto per le proprie esportazioni. A queste caratteristiche tipiche del « modello di industrializzazione » italiano si aggiunge, verso la fine degli anni cinquanta, l'approssimarsi della « terza fase » di Chenery e Taylor con il raggiungimento di quel livello di reddito per abitante che apre alle masse l'accesso per la prima volta su larga scala ai mercati dei beni di consumo durevoli. Come nel periodo giolittiano l'industria del cotone aveva potuto sfruttare la domanda interna derivante dall'allargarsi della forza di lavoro urbana salariata, così nel secondo dopoguerra l'industria meccanica può raccogliere (e stimolare opportunamente) la nuova domanda di automobili, frigoriferi, lavatrici e simili. Il tasso di incremento della produzione tessile, al contrario, sconta la minore elasticità di domanda in termini di reddito e si allinea ai valori medi europei.

Perdurando l'abbondanza di lavoro e il divario di reddito rispetto ai paesi vicini, il « circolo virtuoso » dello sviluppo può continuare senza scosse a produrre elevati saggi di rendimento interno del capitale privato, in ciò sostenuto dalle « tradizionali » politiche dei pubblici poteri volte soprattutto ad abbassare in modo diretto, nel breve periodo, la funzione di costo delle imprese. Tra l'altro, il basso livello di imposizione fiscale che, di fatto, lo stato esercita sulle imprese e che si traduce, secondo una costante tradizione italiana, in una netta preferenza per l'imposizione indiretta costituisce un vantaggio relativo dell'industria italiana rispetto alle concorrenti estere; di fronte ad esso sta il costo, che verrà pagato negli anni sessanta, di un basso saggio di formazione di « social overhead capital » e di un'insufficiente predisposizione di strutture atte a soddisfare la crescente domanda di servizi sociali in genere o di bisogni fondamentali come l'abitazione. Le carenze in quest'ultimo settore sono indicative del tipo di allocazione settoriale delle risorse verificatosi durante il cosiddetto « miracolo economico »: l'Italia, che tra i dieci paesi europei considerati nella tabella 1 figura al primo posto per il tasso di incremento medio annuo della produzione manifatturiera, è — invece — all'ultimo posto come media annua di abitazioni costruite per ogni mille abitanti (⁷).

Quanto alla crescita dei singoli rami dell'industria manifatturiera, elasticità in termini di reddito più elevate di quelle « medie » calcolate

(⁷) Cfr. OECD, *Industrial Statistics 1900-1962*, Paris, 1964, p. 169.

MEDIA ANNUA DI ABITAZIONI COSTRUITE PER 1000 ABITANTI (1953-62)

1) Germania (R. F.)	10,1	6) Austria	5,6
2) Norvegia	8,2	7) Regno Unito	5,6
3) Svezia	8,1	8) Belgio	5,0
4) Paesi Bassi	6,6	9) Francia	4,8
5) Danimarca	6,1	10) Italia	4,8

da Chenery ⁽⁸⁾ e Maizels ⁽⁹⁾ si trovano — negli anni 1953-62 — in molti settori che — secondo un'indagine ISTAT ⁽¹⁰⁾ — avevano una media intensità capitalistica: alimentari, pelli e cuoio, lavorazione dei minerali non metalliferi. Appaiono, al contrario, ormai « ritardatari » i settori a basso rapporto capitale-prodotto come vestiario, calzature, legno e mobilio. Un discorso a parte meritano i settori meccanico e chimico. Il primo si presenta, negli anni cinquanta, con caratteristiche decisamente dualistiche: da un lato la grande industria di beni di consumo durevoli ad elevata produttività ed alto saggio di investimento, dall'altro le migliaia di piccole officine ad alta intensità di lavoro. Nell'insieme, il peso di queste ultime è molto forte e il settore ha un basso rapporto capitale-prodotto: l'abbondanza di lavoro rende possibile il protrarsi di questa situazione senza che il dualismo venga superato con una redistribuzione degli investimenti nuovi verso i settori a base più moderna. Per la chimica è possibile un discorso analogo, distinguendo la lavorazione del petrolio e dei suoi derivati che si attua in poche imprese ad altissima intensità di capitale dalle produzioni chimiche di seconda e terza lavorazione, scarsamente integrate e di dimensione sub-ottimale.

3. *Il 1963 come punto di svolta della storia economica italiana e lo sviluppo degli anni seguenti.*

Attorno al 1963, preso come punto di riferimento di larga massima, maturano nel sistema economico italiano condizioni nuove le quali non consentono l'ulteriore perpetuarsi delle caratteristiche dello sviluppo che avevano costantemente prevalso dalla fine dell'ottocento in poi. Due sono sostanzialmente i fatti nuovi: a) il raggiungimento di un livello di reddito per abitante (circa 1000 dollari) che colloca l'Italia innanzi nella « terza fase » dello sviluppo e che, se non consente di dire che essa ha concluso la sua « rincorsa » dei paesi economicamente più avanzati, la include tuttavia decisamente nell'area di questi, soprattutto per quanto riguarda la struttura della domanda ⁽¹¹⁾; b) l'approssimarsi (e l'effettivo raggiungimento in parecchi settori) della piena occupazione del fattore lavoro.

⁽⁸⁾ H. B. CHENERY, *Patterns of Industrial Growth*, « The American Economic Review » L (1960), pp. 624-54.

⁽⁹⁾ A. MAIZELS, *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, cap. 2°.

⁽¹⁰⁾ ISTITUTO CENTRALE DI STATISTICA, *Il valore aggiunto delle imprese nel periodo 1951-59*, « Note e Relazioni », n. 18, Roma, marzo 1962.

⁽¹¹⁾ Sarebbe ovviamente necessario distinguere tra il nord del paese ormai attestato

Gli effetti di questa nuova situazione sullo sviluppo dell'industria manifatturiera sono: 1) minori tassi di incremento della domanda di beni di consumo durevoli, 2) accresciuta domanda di servizi sociali e di prodotti del settore terziario, 3) costi di lavoro che vanno sostanzialmente allineandosi con la media europea, 4) riduzione degli eccezionali saggi di profitto realizzati nel decennio precedente ⁽¹²⁾. Come conseguenza immediata, si ha dapprima una diminuzione assoluta degli investimenti (1964 e 1965) e poi un assestarsi del loro saggio di incremento su valori inferiori a quelli medi del decennio precedente: gli investimenti lordi fissi passano dal 23% circa del prodotto interno lordo a prezzi di mercato del 1963 al 20% circa del 1970. Questa situazione, che avrebbe potuto essere prevista mentre ancora durava il « boom » degli anni cinquanta e che può essere affrontata solo con un'efficiente riconversione settoriale degli investimenti, lasciata a se stessa provoca una caduta del saggio di incremento della produzione

INDICI DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE NEL 1971 (1963 = 100)

TAB. 2

PAESI \ SETTORI	Produzione manufat- turiera	Metallurgia	Meccanica	Alimentari, bevande, tabacco	Tessili, abbiglia- mento, calzature	Chimica
1) Paesi Bassi	170	213	157*	137*	92*	282
2) Austria	164	141	176	135	140	195
3) Francia	162	132	188	128*	120	206
4) Svezia	161	144	178	134	69*	244
5) Germania (R. F.)	158	138	155	138	127	218
6) Irlanda	156*	n.d.	134*	n.d.	153*	200*
7) Canada	149	152	174	136	127	159
8) Belgio	147	145	146	142	124	179
9) Norvegia	147	193	151	109*	93	160
10) Italia	146	191	134	140	106	201
11) USA	134*	135*	129**	122**	121**	164
12) Regno Unito	123	104	128	123	122	161

* Terzo quadrimestre 1971

** Secondo quadrimestre 1971.

Fonte: OCDE, *Industrial Production*, Paris, n. 1, 1972, pp. 13-25.

su modelli di consumo tipicamente « europei » e le regioni meridionali che mostrano ancora molti tratti caratteristici del sotto-sviluppo. Questa distinzione potrebbe qualificare non poco le conclusioni a cui giungo in questa nota volutamente limitata alla considerazione dell'Italia come unico aggregato statistico.

⁽¹²⁾ Secondo calcoli del prof. Sylos Labini, la quota dei profitti lordi sul valore aggiunto dell'industria sarebbe scesa, tra il 1960 e il 1970, dal 24,5% al 18,1% (cfr. P. SYLOS LABINI, *Sindacati, inflazione e produttività*, Laterza, Bari, 1972).

manifatturiera che — non essendo desiderata né compensata da benefici di altra natura per la collettività nazionale — va giudicata in modo negativo soprattutto per le sue conseguenze sull'occupazione.

La diminuzione del tasso medio di incremento del reddito nazionale verificatosi nel periodo 1964-70 rispetto al 1952-63 può essere totalmente attribuita al calo nel saggio di sviluppo della produzione manifatturiera ⁽¹³⁾. Confrontando la tab. 2 con la tab. 1, si nota come l'Italia sia passata nel gruppo di paesi dell'area nord atlantica a tasso di crescita industriale meno elevato.

Alcune delle condizioni che, negli anni cinquanta, hanno prodotto o favorito il rapido sviluppo della produzione manifatturiera si rivelano, dopo il 1963, come generatrici di strozzature che rendono più lenta ed incerta la crescita. In particolare, l'offerta abbondante di lavoro ed il concentrarsi dell'industria attorno alle aree metropolitane del nord, hanno finito per causare una cronica carenza di alloggi, di scuole, di ospedali, di trasporti pubblici e, in genere, di servizi sociali con le conseguenze: a) di fare aumentare rapidamente i prezzi di tali servizi, b) di generare profondo malcontento per la loro inefficienza e, quindi, c) di spingere al rialzo i costi di lavoro in seguito a richieste di aumenti salariali capaci di compensare, almeno in parte, disagi e costi per una classe lavoratrice che, anche in seguito all'approssimarsi della piena occupazione e al raggiungimento di una soglia di reddito che garantisce un minimo di sicurezza, si è fatta molto più combattiva, organizzata e cosciente dei propri diritti.

Inoltre, l'abbondanza di lavoro e i bassi livelli di imposizione fiscale avevano reso negli anni cinquanta relativamente facile la nascita di nuove piccole e medie imprese capaci di realizzare elevati saggi di rendimento interno del capitale. Ciò ha allargato quantitativamente la base imprenditoriale italiana, tradizionalmente piuttosto ristretta, ma ha consentito solo parzialmente un miglioramento qualitativo della stessa, dato che il mestiere dell'imprenditore, nelle condizioni di allora, si rivelava abbastanza facile. Negli anni cinquanta si è raccolta giorno per giorno la messe abbondante dei profitti senza pensare alle ristrutturazioni (tecniche, organizzative, di integrazione etc.) e alla diversificazione degli investimenti necessarie a sopravvivere in un domani che non era impossibile prevedere diverso. In altre parole, la situazione esistente nell'immediato dopoguerra, opportunamente sfruttata, ha consentito di massimizzare lo sviluppo nell'arco

⁽¹³⁾ Il tasso di incremento medio annuo è stato dell'8,3% tra il 1952 e il 1963 e del 7,1% nel periodo successivo.

di una dozzina d'anni ma, probabilmente, non entro un orizzonte di venticinque-trent'anni.

Ancora una volta, ed è questo l'unico elemento di continuità rispetto al passato, gran parte della responsabilità per la crescita economica italiana viene a gravare sulle spalle dello stato e delle grandi istituzioni finanziarie pubbliche, anzi questo stato di cose si radicalizza. Il Governatore della Banca d'Italia ha recentemente posto in luce come le imprese pubbliche avessero realizzato nel 1971 il 47% degli investimenti industriali contro il 19% del 1961 ⁽¹⁴⁾. Purtroppo, mentre a livello delle grandi industrie pubbliche e private vi è stata una generazione di « management » moderno, la pubblica amministrazione in quanto tale è rimasta molto al di sotto del livello di efficienza prevalente negli altri paesi dell'Europa nord-occidentale: in vista del ruolo crescente dello stato nel promuovere e indirizzare lo sviluppo, ciò non può che influire negativamente sul tasso aggregato di crescita.

L'andamento settoriale della produzione manifatturiera dopo il 1963 conferma che l'Italia ha maturato nuove condizioni di sviluppo e che è necessario puntare su una maggiore intensità capitalistica del processo produttivo. I tessuti appaiono in rapido declino relativo, in sintonia con quanto avviene anche in altri paesi europei. Rispetto al periodo precedente, settori ad alta intensità di lavoro come « pelli e cuoio » hanno quasi dimezzato il loro tasso di crescita. L'industria dell'abbigliamento fa eccezione a questo « trend » perché si è trovata dinanzi ad una domanda in aumento più rapido che negli anni cinquanta ⁽¹⁵⁾ e piuttosto inelastica rispetto al prezzo ⁽¹⁶⁾ sul quale ha potuto scaricare gran parte degli accresciuti costi di lavoro: in tal modo il settore ha potuto raddoppiare il proprio saggio di crescita rispetto agli anni cinquanta. L'industria meccanica in genere ha scontato la mancata ristrutturazione infra settoriale, quella dei beni di consumo durevoli (inclusi « mezzi di trasporto ») la minore dinamicità della domanda ⁽¹⁷⁾. Anche l'industria chimica non ha sfruttato a pieno le opportunità che ad essa sono aperte in Italia e il suo

⁽¹⁴⁾ Cfr. BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Roma 1972.

⁽¹⁵⁾ Secondo l'ISCO, il tasso di incremento medio-annuo della spesa privata per vestiario e calzature è stato del 5,7% tra il 1963 e il 1970 contro il 4,5% del periodo 1954-62.

⁽¹⁶⁾ L'indice dei prezzi impliciti di questo settore aumenta del 4% circa all'anno nel periodo 1964-70, contro un incremento generale dei prezzi impliciti dell'industria manifatturiera che si aggira attorno al 3%.

⁽¹⁷⁾ Secondo l'ISCO, tra il 1958 e il 1963 la spesa privata per l'acquisto di mezzi di trasporto è cresciuta al tasso eccezionale del 28,3% annuo in termini reali. Tra il 1964 e il 1970, tale tasso si « normalizza » attorno ad un valore medio-annuo dell'8,7%.

tasso di crescita, che era stato il secondo tra i paesi considerati dalla tab. 1, è divenuto il quinto nel 1963-71 (tab. 2). Chimica e meccanica offrono, in questa fase dello sviluppo, le maggiori opportunità di crescita ma, perché esse non vengano sprecate, è necessaria una pianificazione e riorganizzazione interna dei settori che è, fino ad oggi, mancata.

4. *La lezione del passato e le prospettive di uscire dalla crisi attuale.*

L'analisi delle tendenze storiche di lungo periodo non può fornire precise indicazioni sul comportamento da tenere in un futuro che resta scarsamente prevedibile. Le osservazioni contenute in questa nota tendono semplicemente a porre in luce che ogni politica di rilancio dello sviluppo industriale italiano basata sul tentativo di riprodurre un modello di crescita che non trova nell'attuale fase di sviluppo della nostra economia le necessarie precondizioni è, probabilmente, destinato a fallire. Non potendo ulteriormente sfruttare l'abbondanza di lavoro, l'arretratezza relativa rispetto al mondo che la circonda e la domanda « arretrata » di beni di consumo durevoli, l'industria italiana deve scegliere la strada del progresso tecnico, della continua riorganizzazione aziendale e di gruppo, della competitività internazionale nei settori ad elevata intensità di capitale che producono beni di produzione e intermedi, puntando sul prodotto nuovo, sulla differenziazione, sulla qualità. Detto in questo modo sintetico, ciò suona ovvio se non banale ma la realtà quotidiana della scelta degli investimenti e delle tecniche indica che non sempre si è realizzato quel salto di mentalità che è richiesto per passare dalla pigra difesa dell'esistente alla creazione di situazioni nuove, assumendo il rischio dell'ignoto. Questa impostazione è fatta propria, nelle linee generali, dal cosiddetto « piano Giolitti » che indica — seppure a livello di « wishful thoughts » — le linee della politica economica italiana: ciò va ricordato anche se, settorialmente, le previsioni di sviluppo industriale appaiono, invece, piuttosto improbabili. E' difficile, ad esempio, sulla base dell'esperienza italiana dell'ultimo decennio, comprendere le ottimistiche previsioni del Ministero per la Programmazione circa la crescita del settore tessile e viene spontanea la domanda se non sia più saggio programmare un graduale passaggio ad altri settori delle risorse oggi impegnate in questa industria come ha fatto, con un certo successo, la Svezia. Al contrario, non è facile comprendere le ragioni che dettano una previsione tanto pessimista sul futuro della metallurgia.

Le elasticità di Chenery e Taylor indicano che, nel caso generale, l'industria meccanica, quella della carta e quella del legno, che aumentano

la loro quota sul valore aggiunto nazionale fino ad un reddito pro-capite di oltre duemila dollari, offrono nei paesi avanzati le più allettanti prospettive di crescita. Nell'Italia degli anni settanta anche l'industria chimica e quella elettronica costituiscono settori potenzialmente molto dinamici purché si attui la politica degli investimenti delineata dallo stesso documento programmatico.

Ciò, tuttavia, non basta: bisogna che le « strozzature » cui ho fatto cenno sopra vengano rimosse se si vuole che la produzione manifatturiera continui a ritmo soddisfacente. Per molte di esse si tratta di eredità storiche talmente compenstrate nella vita del paese che, se si dovesse tenere conto solo delle tendenze passate, apparirebbe più probabile una loro accentuazione che un loro graduale abbattimento. L'analisi di queste strozzature, comunque, non rientra nello scopo della presente nota; basta qui osservare che le politiche per la « ripresa economica » possono utilmente prendere le mosse proprio dall'eliminazione di queste strozzature soprattutto dal lato dei servizi pubblici. Pare a me oggi sufficientemente chiaro, d'altra parte, che una mera politica di reflazione della domanda di beni di consumo (particolarmente di quelli durevoli) condurrebbe ad un effimero balzo in avanti della produzione industriale che troverebbe presto un nuovo limite nella congestione delle città, nella mancanza di abitazioni, nella scarsità dei trasporti, degli asili, delle scuole, dei servizi sanitari che sono oggi beni ad elevata elasticità di domanda. Queste strozzature riprodurrebbero il noto meccanismo: aumento dei prezzi, rincorsa salariale, diminuzione dei margini di profitto, calo degli investimenti, interventi restrittivi prima e poi tentativi di reflazione da parte delle autorità monetarie. L'Italia entrerebbe così in un ciclo di « stop-and-go » che differirebbe, in peggio, da quello inglese per le note difficoltà che incontrano, nel nostro paese, le politiche « go ».

Si tratterebbe, invece, di porre mano ad un vasto programma di investimenti pubblici, a cominciare da un massiccio e pronto intervento sul mercato delle abitazioni. Quest'ultimo tenderebbe non solo ad adeguare l'offerta alla domanda di case, con ovvie benefiche ripercussioni sui prezzi, ma creerebbe anche una nuova domanda per l'industria manifatturiera molti settori della quale hanno stretti legami con quella delle costruzioni. Purtroppo, un simile programma richiede una capacità di intervento oggi sconosciuta alla pubblica amministrazione: è, dunque, davvero da temere che nei prossimi anni l'Italia cadrà, sia pure per ragioni totalmente diverse, in un circolo vizioso simile a quello recentemente sperimentato dalla Gran

Bretagna senza tuttavia avere ancora risolto, a livello sociale e civile, molti dei problemi che quel paese ha, bene o male, superato.

THE STAGES OF THE INDUSTRIALIZATION OF ITALY AND THE 1971-72 CRISIS

Italy's rapid industrialization, in Giolitti's age as well as in the 1920s and 1950s, was favoured by: 1) the country's relative backwardness, 2) a very elastic domestic labour supply, 3) the intervention of the State and of the banking system due to the lack of entrepreneurship.

When, in the early 1960s, the « catching-up » with the rest of Europe was substantially achieved, full employment was reached and previous enormous growth of consumers' durables demand was stabilized around « normal » rates, Italy was not ready for a new pattern of industrial growth. Previous « capital-widening » investment and the lack of social-overhead capital made growth difficult when the latter required the development of high technology and capital intensive production lines, and when workers' demand — in the overcrowded and disorganized cities of the North — shifted from automobiles, TV sets, and the like to better housing, schools, hospitals and public transportation. Both entrepreneurs and civil servants seem — on the whole — unable to cope with the new situation and to redirect growth toward the pattern required by a more mature economy.

In these conditions, higher wages — which the working class gets by bitter strikes — produce inflation against which monetary policies are the only viable instrument at present available to the government. Hence the vicious circle of 'stop-and-go' policies which add to the long-term difficulties making the economy's structure adjustment even more difficult.

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO E SVILUPPO ECONOMICO ITALIANO: 1951-1971

di

IGNAZIO MUSU (*)

1. *Lo spostamento della curva di Phillips e il problema della politica dei redditi.*

Agli inizi degli anni '60 gli economisti dei paesi industrializzati cominciarono ad essere assillati dal problema di come conciliare uno sviluppo economico in condizioni sufficientemente vicine alla piena occupazione con aumenti non inflazionistici dei prezzi: la curva di Phillips costituì lo strumento econometrico per la rappresentazione quantitativa del problema, che ebbe ben presto la denominazione convenzionale di « trade-off » tra disoccupazione e inflazione. Essa si rivelò tuttavia non una teoria, ma piuttosto un risultato empirico in cerca di una teoria.

Ciò che grosso modo avveniva era il manifestarsi di tensioni nei mercati del lavoro in conseguenza del progressivo avvicinarsi di larghi segmenti di molte economie, compresa quella italiana, alle condizioni del primo impiego; questo fenomeno, assieme alla crescente sindacalizzazione delle forze di lavoro, generava incrementi dei salari monetari superiori a quelli della produttività provocando spinte inflazionistiche che si diffondevano rapidamente nel sistema economico per l'effetto delle interdipendenze settoriali e per l'azione dello slittamento salariale.

Da molti economisti si cominciò allora a ritenere che l'unico modo per spostare a sinistra la curva di Phillips fosse l'adozione di linee-guida nello sviluppo dei salari e dei prezzi o di politiche dei redditi in modo da mantenere le quote distributive del reddito nazionale ad un livello

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

stabile capace di garantire un ammontare di investimenti sufficiente a non distogliere l'economia da un sentiero costante di sviluppo in pieno impiego e senza inflazione ⁽¹⁾.

Un altro gruppo di economisti, convinto della sostanziale competitività dell'economia occidentale, si dichiarò fin da allora contrario ai controlli, più o meno blandi, sulle decisioni di formazione dei prezzi e dei salari, in quanto tali controlli non avrebbero avuto altro effetto che di distorcere l'allocatione ottima delle risorse e di creare un enorme appesantimento burocratico. Per usare un'espressione del più noto esponente di questa tendenza, Milton Friedman, applicare controlli o vincoli sui salari e i prezzi è come rompere un termometro credendo con questo di eliminare il caldo soffocante di una stanza: i prezzi e i salari sono i sintomi di una malattia, l'inflazione, che è essenzialmente un fenomeno monetario e va quindi curata con la terapia monetaria lasciando al mercato di agire sui fenomeni reali ⁽²⁾.

Le esperienze di « guidelines » attuate negli Stati Uniti con le amministrazioni Kennedy e Johnson e quelle di « incomes policy » attuate in Inghilterra con il governo laburista non diedero risultati troppo positivi se, verso la fine degli anni '60, si cominciava a registrare anche a mezzo di indagini econometriche un altro preoccupante fenomeno: la curva di Phillips non tendeva per nulla a spostarsi a sinistra verso il basso, ma a destra verso l'alto. Secondo ricerche effettuate negli Stati Uniti, verso la metà degli anni '50 ad un tasso di disoccupazione del 4% corrispondeva un tasso di incremento annuo dei salari monetari del 5% ed un saggio di inflazione di poco superiore al 2%, mentre oggi lo stesso tasso di disoccupazione appare connesso ad un tasso di incremento dei salari del 7% e ad un'inflazione tra il 4 e il 5% ⁽³⁾.

La constatazione di questo fenomeno ha spinto a collegare di più la spiegazione della curva di Phillips alle condizioni strutturali del mercato del lavoro: più precisamente vi sarebbero mercati con eccesso di domanda sull'offerta di mano d'opera e mercati con eccesso di offerta, registrato statisticamente come disoccupazione; nel primo tipo di mercati vi sarebbe una forte spinta all'insù dei salari monetari, mentre i salari sareb-

⁽¹⁾ Ad es. R. SOLOW, *The case against the case against the guideposts*, in « Guidelines », University of Chicago Press, 1966.

⁽²⁾ M. FRIEDMAN, *What price guideposts?*, in « Guidelines » a cura di G. P. Schultz e R. Z. Aliber, University of Chicago Press, 1966.

⁽³⁾ G. L. PERRY, *Changing labor markets and inflation*, « Brookings Papers of Economic Activity », n. 3/1970, pp. 431-433.

bero rigidi al ribasso nel secondo tipo di mercati. Vi è infatti ormai una crescente convinzione che i salari monetari crescano esogenamente per un complesso di ragioni oltre alla semplice interazione tra domanda e offerta di lavoro: tra di esse in particolare i più elevati e diffusi standards medi di vita, gli alti e crescenti costi dei servizi pubblici e di molti servizi privati, le aspettative inflazionistiche crescenti generate dagli alti saggi di aumento dei prezzi verificatisi in passato ⁽⁴⁾.

In media dunque si arriva a constatare un tasso positivo di aumento dei salari in presenza di disoccupazione; lo spostamento della curva di Phillips sarebbe dovuto da un lato alla maggior pressione delle determinanti esogene nello sviluppo dei salari monetari, più forti laddove maggiore è la sindacalizzazione e la politicizzazione della forza di lavoro, e dall'altro lato da una crescente minor mobilità strutturale del lavoro sia per carenza di informazione, sia per non corrispondenza nelle qualificazioni, sia per non volontà di offrirsi come forza di lavoro su certi mercati e per certi mestieri ritenuti troppo faticosi, umilianti o alienanti.

In economie con forti divari strutturali, come è evidentemente quella italiana, questi fenomeni spingono al margine molte unità produttive non necessariamente piccole e medie aggiungendo nuove cause al fenomeno del peggioramento del trade-off tra disoccupazione e inflazione.

Coll'ampliarsi della complessità del fenomeno e dello spettro di ragioni che lo determinano è evidente come la problematica della politica dei redditi non possa non collegarsi a quella della politica di impiego delle risorse e della politica strutturale della manodopera. Nel nostro paese purtroppo una colpevole miopia si è rivelata nel rifiuto a discutere della politica dei redditi collegata, e non in opposizione alla politica di piano: e riteniamo che oggi si possa con crescente certezza affermare che ciò ha costituito un « boomerang » per le stesse forze sindacali.

Non è più possibile infatti neppure pensare ad una politica di programmazione, se la strategia sindacale continua a seguire una specie di modello *stop-and-go* consistente nell'attaccare senza gradualità sul fronte rivendicativo, normativo e aziendale non appena l'economia presenti i sintomi della guarigione, salvo poi dover rientrare di fatto su posizioni difensive e riduttive quando « la vendetta del mercato » si sia manifestata con i suoi pesanti costi in termini di disoccupazione crescente, aumenti dei prezzi e crisi produttiva: proprio come sta avvenendo ora.

(⁴) J. TOBIN, *Inflation and unemployment*, « American Economic Review », Marzo 1972, pp. 9-16.

2. *Gli aumenti salariali del 1969 e le attuali contraddizioni.*

La dinamica strutturale nelle relazioni tra salari, produttività e prezzi dal dopoguerra mostra — come si vedrà — non pochi fondamenti alle rivendicazioni del 1969; tuttavia esse costituirono la più rilevante trasformazione nella distribuzione del reddito nazionale dell'ultimo ventennio: a seguito di questa redistribuzione la quota di reddito al lavoro dipendente raggiunge oggi il 62% contro il 56% del 1969 e il 52% del 1961. D'altra parte quelli che possiamo chiamare profitti (ossia i redditi degli imprenditori e il risparmio delle società) registrarono nel 1971 una flessione dello 0,7% rispetto all'anno precedente e rappresentano oggi meno del 29% del reddito nazionale contro il 37% del 1961.

Esprimere un giudizio riguardo agli effetti dei rinnovi contrattuali del 1969 sull'economia italiana è spinoso e difficile: in primo luogo si tratta di un fenomeno che non può essere adeguatamente compreso senza collocarlo, almeno sommariamente, nel quadro di lungo periodo dello sviluppo italiano degli ultimi vent'anni; in secondo luogo gli effetti dei rinnovi dei contratti collettivi non possono essere scissi da quelli della successiva contrattazione di fabbrica che non è certamente estranea alla riduzione nella utilizzazione della capacità produttiva di molti impianti.

In generale tuttavia si può dire che vi è stata una notevole omogeneità nelle percentuali di aumento dei redditi monetari per lavoratore dipendente, percentuali largamente superiori a quelle di incremento del prodotto per occupato: in media infatti, come si può vedere dalla tab. 1, mentre i salari per addetto sono aumentati del 19%, la produttività è cresciuta solo del 4,3%.

Ad un ventaglio piuttosto ristretto nei saggi di crescita dei salari ha fatto riscontro un ventaglio molto più ampio nei tassi di incremento della produttività, che è addirittura diminuita nell'industria delle costruzioni e nel settore metallurgico; questo fenomeno si è riflesso in una diversa dinamica dei prezzi relativi: l'effetto sui prezzi relativi è stato, come si vede dalla tab. 1, maggiore nelle industrie con alto rapporto lavoro-inputs intermedi e minore nelle industrie più capitalizzate (metallurgiche, mezzi di trasporto, chimiche).

In genere però solo parte della differenza tra saggio di incremento dei redditi da lavoro e saggio di incremento della produttività si è trasferita sui prezzi: l'unica eccezione appare l'industria alimentare, nella quale è tuttavia relativamente assai elevato il peso degli inputs intermedi.

La spiegazione di questo fenomeno può essere fatta risalire a tre ordini di cause: innanzitutto il fatto che in ogni classe di attività si trovano

imprese con diverso grado di concorrenzialità; in secondo luogo il carattere aperto dell'economia italiana e quindi un certo gioco della competitività internazionale; in terzo luogo non è certo da escludere una generale azione calmieratrice sul livello assoluto dei prezzi a causa della manovra restrittiva messa in atto, pur con la consueta cautela, dalle autorità monetarie nei primi mesi del 1970.

TASSI ANNUI DI INCREMENTO DEI SALARI, DELLA PRODUTTIVITA'
E DEI PREZZI IN ALCUNI SETTORI DAL 1969 AL 1970

TABELLA 1

Rami e classi di industria	Redditi monetari per lavoratore dipendente	Prodotto reale per occupato	Prezzi impliciti
Alimentari	13,4	9,6	6,6
Tessili	16,5	1,3	7,6
Metallurgiche	22,7	-0,6	9,5
Meccaniche	24,3	8,9	11,2
Mezzi di trasporto	23,0	9,2	5,4
Chimiche	19,5	0,4	4,1
Gomma	13,4	9,0	6,4
Manifatturiere	19,4	5,2	8,2
Elettricità, gas acqua	13,1	7,9	1,8
Costruzioni	17,8	-1,5	15,1
Totale industria	18,9	4,3	8,8

Fonti: ISTAT: Annuario di contabilità nazionale 1971, n. 1; Occupati presenti in Italia 1951-70 (dati provvisori). (Nostre elaborazioni).

Questo complesso di fattori si è tradotto in una brusca riduzione del tasso medio di rendimento degli investimenti di breve periodo ed in un parallelo mutamento nella struttura del finanziamento degli investimenti stessi a favore dell'indebitamento, con conseguenti spinte al rialzo dei saggi di interesse: una minor convenienza complessiva ad investire ed un aumento delle imprese costrette a superare il punto di uscita dal mercato sono i risultati finali del fenomeno.

Di fronte ad un tasso di incremento non eccezionale, ma tuttavia sostenuto della produttività nel 1969-70, il 1971 presentava un saggio di incremento del prodotto per addetto nell'industria negativo ($-1,1\%$) e ancor peggiore nelle manifatturiere ($-2,3\%$): la riduzione di ore lavorative per conflitti e assenteismo, se in un immediato momento può far addirittura salire il prodotto per ora lavorata, riducendosi il denominatore del rapporto, si traduce in ultima analisi in una riduzione della percentuale di utilizzazione della capacità produttiva e quindi in minori incrementi della produttività.

Così la situazione nel 1971, che dal punto di vista degli aumenti del reddito da lavoro per occupato (10-11%) non appariva drammatica, dava inizio ad un processo recessivo che si manifestava principalmente attraverso una riduzione della produzione e un aumento molto scarso dei salari reali (i prezzi dei consumi privati e dei servizi pubblici crebbero nel 1971 del 7,3%).

Dunque la sfida lanciata dai sindacati alle capacità imprenditoriali del settore produttivo privato e pubblico non solo non fu accolta, ma fu presentata in modo da costituire per i lavoratori stessi un'arma a doppio taglio. I meccanismi che, nel pensiero dei sindacati, avrebbero dovuto provocare una risposta imprenditoriale in termini di maggior produttività e rinnovamento tecnologico agli aumenti del costo del lavoro non passavano attraverso una meccanica sostituzione di tecniche a più alta intensità di capitale. Il fenomeno del « capital deepening » è notoriamente visto con scarsa simpatia dai sindacati per gli effetti negativi che può avere in termini di disoccupazione. Veniva invece ipotizzato un meccanismo del tipo « capital widening » attraverso lo stimolo alla domanda per beni di consumo indotto dall'aumento dei redditi monetari.

Tuttavia questo meccanismo di tipo acceleratorio non ha funzionato: si discuterà a lungo sul perché un aumento così consistente dei redditi monetari non si è tradotto in una maggior domanda effettiva.

Certamente va messa nel conto la necessità di fronteggiare con i maggiori aumenti di salari gli aumenti dei prezzi; inoltre non si può dimenticare che la riduzione delle ore di lavoro per conflitti sindacali ha in parte compensato i maggiori vantaggi contrattuali; in terzo luogo può essere stata presente una tendenza tipica del modello di consumo italiano, e cioè quella di finanziare una parte notevole dei consumi con il ricorso all'indebitamento; in relazione a questo punto non si dovrebbe trascurare l'effetto delle restrizioni di liquidità sulla spesa per consumi.

Crediamo meno ad un'azione del cosiddetto « real balance effect » ossia ad una spinta dei percettori di salari verso maggiori risparmi a causa dell'aumento dei prezzi, visto che di fronte ad un aumento dei consumi in termini monetari del 22% tra il 1969 e il 1970, il risparmio netto nazionale è cresciuto solo del 2%: è vero tuttavia che, mentre nel 1970 il volume dei depositi era diminuito, nel 1971 vi fu un consistente e decisivo aumento.

Ripensando tuttavia alle strozzature che si sono verificate dal lato dell'offerta attraverso una minore utilizzazione degli impianti e la spinta accelerata all'obsolescenza economica di molte unità produttive, ci sembra

di poter concludere che è l'offerta che ha limitato la domanda e non il contrario e che quindi sta forse qui la causa principale della traduzione di aspettative di domanda potenzialmente elevate e statisticamente non misurabili in domande effettive più basse: ci si può chiedere come mai questo non abbia provocato ulteriori ragioni per una tensione dei prezzi; ma a parte che ciò non può essere escluso, si conoscono in economia forme di aggiustamento anche attraverso la quantità.

3. *La dinamica salari-produttività dal dopoguerra ad oggi.*

Molti si chiedono se le grandi trasformazioni nella struttura dei costi di lavoro del 1969-70 non siano state giustificate da una obiettiva necessità di modificare quote distributive eccessivamente spostate a favore dei redditi non da lavoro, in seguito ad un tipo di sviluppo economico che — in Italia — è avvenuto con offerta abbondante di lavoro e con margini di profitto superiori alla norma.

In questo caso le « conquiste dell'autunno caldo » avrebbero adempiuto al ruolo di ridimensionare i margini di profitto costringendo l'apparato produttivo ad una risposta in termini di maggior efficienza; resta tuttavia problematico il come un settore produttivo, sia esso pubblico o privato, possa contemporaneamente adeguarsi agli aumenti dei costi attraverso aumenti di produttività secondo i modelli della organizzazione industriale del capitalismo avanzato, e — d'altra parte — proseguire, secondo una logica prevalentemente di sperimentazione, nuovi metodi di produzione più umani ed una riorganizzazione dei ritmi e dei tempi di lavoro, tutti fatti che — almeno nel periodo breve — non si traducono certo in aumenti della produttività del lavoro.

In effetti, se noi consideriamo il ventennio 1951-71 nel suo complesso, noi non notiamo, nelle relazioni dinamiche tra salari, prodotto per occupato e prezzi, eccessivi squilibri. Come si vede immediatamente dai dati della tab. 2, il tasso annuo medio di incremento dei salari monetari è stato per il settore privato del 9,0% e gli scostamenti in più o in meno rispetto alla media non hanno superato il mezzo punto.

Considerando che il saggio medio annuo di crescita dei consumi privati e pubblici è stato del 3,9% ci si rende conto che i salari reali sono aumentati meno della produttività media del settore privato.

Inoltre, poiché sussistono divari nei tassi di incremento annuo del prodotto per occupato per i vari settori di attività, si noterà che nell'industria i prezzi non hanno assorbito che in parte la differenza tra il tasso di incremento dei redditi per occupato e il tasso di incremento della

produttività, mentre nei servizi non solo questa traslazione si è quasi totalmente verificata, ma vi è stato un aumento dei salari reali superiore allo sviluppo del prodotto per occupato.

TASSI MEDI ANNUI DI SVILUPPO DEI SALARI, DELLA PRODUTTIVITA'
E DEI PREZZI DAL 1951 AL 1971 NEL SETTORE PRIVATO

TABELLA 2

Settori di attività	Redditi da lav. dip.	Prodotto reale per addetto	Prezzi impliciti
Agricoltura	9,2	6,8	2,3
Industria	8,8	5,2	1,7
Terziario	9,3	4,1	4,2
Settore privato	9,0	5,8	3,1

Fonti: ISTAT: Annuario di contabilità nazionale, cit. Occupati presenti, cit. (Nostre elaborazioni).

All'interno dell'industria manifatturiera invece (Tab. 3), appare un fenomeno molto interessante, ossia la tendenza nel lungo andare ad una certa restrizione nei divari non solo dei tassi di crescita dei salari, ma anche di quelli della produttività, con l'eccezione delle meccaniche; inoltre si noterà la sostanziale analogia negli andamenti dei salari monetari per occupato e della produttività accompagnata da una tendenza alla caduta dei prezzi laddove questa analogia si verifica in modo più stretto.

TASSI MEDI ANNUI DI INCREMENTO DEI SALARI DELLA PRODUTTIVITA'
E DEI PREZZI DAL 1951 AL 1970 PER ALCUNI RAMI D'INDUSTRIA

TABELLA 3

Rami d'industria	Redditi per lav. dip.	Prodotto per occupato	Prezzi impliciti
Alimentari	9,1	6,2	1,1
Tessili	8,1	7,2	-0,4
Metallurgiche	7,6	8,0	-1,6
Meccaniche	8,6	4,9	2,9
Mezzi di trasporto	8,9	7,9	0,1
Chimiche	8,8	8,7	-1,3
Gomma	7,7	7,5	-3,0
Manifatturiere	8,5	6,2	1,1

Fonti: ISTAT: Annuario di contabilità nazionale, cit. Occupati presenti, cit. (Nostre elaborazioni).

Il discorso fatto su medie per un periodo così lungo tuttavia, se può aiutarci a normalizzare quanto è accaduto nel 1969-70 inserendolo in

una dinamica di lungo periodo sostanzialmente equilibrata qualora si accettasse un tasso medio di inflazione attorno al 3% all'anno, è anche fonte di potenziali equivoci perché in questo ventennio si sono avute delle modificazioni strutturali sostanziali che hanno inciso profondamente sul modo di porsi delle relazioni tra salari, produttività e prezzi che più particolarmente interessano.

Vi è ormai generale accordo tra gli economisti e gli studiosi dello sviluppo economico italiano sul fatto che lo sviluppo del nostro Paese possa grosso modo dividersi in due larghe fasi, dal 1951 al 1962 e dal 1963 al 1969. Per usare le parole del progetto di piano 1971-75, il primo periodo può definirsi di espansione rapida in condizioni di stabilità e il secondo di crescita più lenta e instabile.

Queste caratteristiche contraddistinguono lo stesso andamento dei salari, della produttività e dei prezzi, e si può senz'altro dire che gli sviluppi dell'ultimo biennio sono da ricollegarsi ai nuovi tipi di squilibri e alle incertezze del modello di crescita dopo il 1962-63 e cioè alla fine di quello che è stato chiamato il « miracolo economico ».

In sintesi si può dire che il periodo dal 1951 al '62 fu caratterizzato, rispetto a quello dal 1963 al '69 da una meno accentuata dinamica salariale che ha fatto registrare nei più importanti settori industriali un tasso di crescita dei salari monetari inferiore a quello della produttività, da un ritmo di crescita dei salari reali sostanzialmente analogo a quello del prodotto per addetto, da un andamento pressoché stabile dei prezzi che si è tradotto in diminuzioni in vari settori contro un trend decisamente crescente nel periodo successivo.

Queste caratteristiche sono ben visibili nella tab. 4 che riporta gli andamenti comparati delle grandezze in esame per alcuni importanti settori industriali.

Noteremo che i saggi di incremento dei salari reali sono stati ottenuti tenendo conto che i prezzi dei consumi sono aumentati del 3,1% nel periodo 1951-62 e del 4,4% nel periodo 1963-69.

Innanzitutto ci si può rendere conto che dal 1951 al 1962 gli incrementi di produttività nei settori più importanti dell'industria manifatturiera sono stati più elevati che nel periodo dal 1962 al 1969; d'altra parte i salari monetari sono cresciuti a ritmi più elevati dal 1962 al 1969 che dal 1951 al 1962 ed in più, nel primo periodo, nei settori più dinamici non solo i salari reali, ma anche quelli monetari sono cresciuti meno della produttività.

Questo dato conferma ancora una volta l'intuizione che vede nell'ab-

bondante offerta di lavoro il fattore permissivo fondamentale dello sviluppo dell'industria italiana, accompagnato da una situazione di apertura e di competitività che è sintetizzata nei tassi negativi di incremento di molti prezzi impliciti industriali dal 1951 al 1962.

TASSI ANNUI DI INCREMENTO DEI SALARI MONETARI E REALI,
DELLA PRODUTTIVITA' E DEI PREZZI IN ALCUNI SETTORI
NEI PERIODI 1951-62 E 1962-69

TABELLA 4

Rami e classi di industria	Redditi monetari per lav. dip.		Prodotto reale per occupato		Redditi reali per lav. dip.		Prezzi impliciti	
	1951-62	1962-69	1951-62	1962-69	1951-62	1962-69	1951-62	1962-69
Alimentari	8,3	9,8	6,7	5,4	5,2	5,4	-0,7	4,1
Tessili	6,7	7,6	8,6	6,2	4,5	3,2	-2,8	2,4
Metallurgiche	6,2	7,7	9,7	6,8	3,1	3,3	-4,0	0,4
Meccaniche	6,8	9,5	4,4	5,2	3,7	5,1	1,5	4,0
Mezzi trasporto	8,1	8,1	9,8	4,7	5,0	3,7	-0,6	0,3
Chimiche	7,6	9,1	10,2	7,6	4,5	4,7	-4,3	2,6
Gomma	7,1	7,8	9,7	3,8	4,0	3,4	-5,7	1,8
Manifatturiere	7,4	9,1	6,3	6,2	4,3	3,7	—	2,8
Elettricità, gas, acqua	8,6	10,0	4,5	4,4	5,5	5,6	4,0	0,6
Costruzioni	7,6	10,3	3,6	3,4	4,5	5,7	3,8	7,4
Totale Industria	7,2	9,6	5,6	5,8	4,1	5,2	0,6	3,6

Fonti: Elaborazioni su dati ISTAT.

Nel successivo periodo i prezzi denotano tutti un deciso aumento e questo è certamente da ricollegare all'ampliamento della forbice tra aumenti dei salari monetari e aumenti del prodotto per occupato. Vi è da osservare che i più elevati saggi di incremento delle remunerazioni in termini monetari sembrano doversi ricondurre all'esigenza, divenuta più cosciente coll'affermarsi del movimento sindacale, di mantenere certi saggi di incremento dei salari reali nella convinzione che in definitiva il mondo del lavoro avesse svolto la sua parte nella determinazione del rapido sviluppo del precedente decennio.

La maggiore instabilità e assestamento nel processo di sviluppo economico si manifesta invece con saggi meno elevati di incremento della produttività nel periodo 1962-69 rispetto al periodo precedente. Si vanno così irrimediabilmente costituendo le premesse di quella « contesa » che — in assenza di un disegno efficiente e non miope di programmazione economica che puntasse in modo efficace sui compiti specifici della pubblica amministrazione anziché su specifici mitizzati trasferimenti di potere

dal privato al pubblico — scoppierà in conflitto nel biennio recentissimo 1969-71.

Per usare le parole del Graziani, « i termini della contesa che si va protraendo da non pochi anni sono ormai cristallizzati. Da un lato le imprese industriali sollevano il problema della competitività internazionale delle nostre esportazioni, e riaffermano la necessità di accelerare il ritmo degli investimenti direttamente produttivi, al fine di aumentare la produttività e la efficienza delle produzioni industriali. D'altro canto i sindacati additano le inefficienze che vanno prevalentemente a danno dei lavoratori, ed esigono quindi aumenti salariali più elevati ed un dirottamento degli investimenti dai settori direttamente produttivi ai settori sociali dell'istruzione, delle abitazioni, dell'assistenza sanitaria » ⁽⁵⁾.

Questo è il quadro sintetico dei precedenti che hanno condotto alla situazione attuale: non vi è dubbio che quest'ultima abbia portato ad una caduta secca dei margini di profitto che sarà irreversibile. Può d'altra parte essere vero che dopo vent'anni gli imprenditori italiani dovevano abituarsi a minori prospettive di profitto; ma se, in assenza di certi binari nella crescita dei redditi per lavoratore, questi margini vanno sempre più restringendosi, le prospettive di ampliamento degli investimenti sono destinate ad annullarsi e uno sbocco possibile ma non consolante può essere che gli impianti italiani siano i gregari o i « porta-acqua » di più solide imprese a dimensione sovranazionale.

4. *Linee guida nello sviluppo dei redditi e politica delle riforme.*

Una dinamica salariale spesso inferiore a quella della produttività, un costante e relativamente più elevato aumento nei prezzi specie dei servizi, un ampliamento del paniere standard del livello medio di vita, il desiderio di una maggiore giustizia nella distribuzione del reddito anche tra i lavoratori, ed infine motivazioni meno direttamente economiche come l'esigenza di un mutamento nei rapporti e metodi di lavoro in fabbrica, sembrano essere le principali ragioni alle quali riferirsi per spiegare lo « shock » del 1969-70.

I sindacati tuttavia lanciarono una sfida ad un sistema imprenditoriale non esente da miopie e da responsabilità nello sviluppo economico passato, spesso per essersi lasciato troppo « proteggere » invece che confrontarsi sul mercato rispetto ad obiettivi di efficienza produttiva, e nello

⁽⁵⁾ A. GRAZIANI, *Lo sviluppo dell'economia italiana come sviluppo di un'economia aperta*, Cooperativa Editrice Bocconiana, 1971, p. 33.

stesso tempo pretesero da un sistema politico e da un settore pubblico certo ancor più burocratico e meno efficiente di quello privato una risposta immediata in termini di riforme dirette a garantire i salari reali.

Sfuggì pertanto — e si tratta di un errore, almeno in termini di realismo — che mentre gli effetti dell'azione sindacale si sarebbero ben presto manifestati su un sistema produttivo per nulla desideroso di correggersi, le richieste riforme avrebbero impiegato ben più lunghi tempi tecnici e burocratici per vedere la luce.

Il contraccollo non tardò a farsi sentire: basti pensare che nel 1971, deflazionando l'incremento dei redditi da lavoro con l'indice dei prezzi dei consumi privati e pubblici, non sembra lecito valutare l'aumento dei salari reali ad una percentuale molto superiore al 3%. Gli effetti in termini di problemi di occupazione sono sotto gli occhi di tutti: ancora una volta il costo della ristrutturazione produttiva, la cui urgenza viene imposta dalla necessità della ripresa economica attuata senza troppe qualificazioni, rischia di essere pagato dall'occupazione delle categorie più deboli.

L'esigenza di alcune linee guida nello sviluppo dei redditi diventa allora importante non solo per la stabilità del sistema produttivo, ma per la stabilità stessa delle conquiste del movimento sindacale: riprendendo la problematica accennata all'inizio di questa nota, riteniamo che lo stesso dibattito sulla politica dei redditi acquisterebbe una nuova luce se si accettasse la interdipendenza di tale politica con la più generale politica di programmazione economica.

Se un appunto si deve fare ai sostenitori di una qualche forma di « incomes policy » nel nostro Paese, questo è di aver troppo sottolineato la dipendenza del processo di programmazione da uno sviluppo ordinato e graduale dei redditi e dei prezzi, a scapito della funzione necessaria che il piano economico assolve per rendere non ingiusta o peggio inutile la stessa politica dei redditi.

E' infatti compito della politica economica coordinata o — il che è lo stesso — del programma economico, eliminare le strozzature nell'offerta dei servizi sociali, formulare una funzione complessiva di benessere sociale ed orientare il mercato al suo soddisfacimento, organizzare la politica di ristrutturazione dei settori produttivi collegata ad una migliore funzionalità strutturale della manodopera, usare la politica fiscale per una più equa distribuzione del reddito.

Senza che queste condizioni si verifichino le spinte esogene all'aumento dei salari non accenneranno a diminuire. Però, come si è avuto modo di notare nel corso della discussione svolta, è vero anche che il non

accettare la gradualità che deriva dal vincolare la dinamica dei costi di lavoro agli indici di redditività dell'impresa può generare circoli viziosi molto pericolosi. La conseguenza infatti della spinta delle imprese su posizioni non più competitive, in un'economia mista che abbia rifiutato le tesi estreme del *lassaiz-faire* in modo da non lasciar cadere troppo il tasso di disoccupazione, è spesso il passaggio di unità produttive in mano pubblica senza che questo significhi un passaggio di poteri voluto per garantire una più efficiente gestione degli investimenti in ordine ad obiettivi d'interesse collettivo, ma piuttosto una operazione di salvataggio che distoglie fondi alla politica degli investimenti sociali.

Il problema non è dunque a nostro avviso se debba esserci una qualche forma di politica dei redditi e dei prezzi in armonia con le altre politiche previste nel programma nazionale, ma sul come tale politica debba essere attuata: continuare a rimandarsi le responsabilità cavillando se debba attuarsi prima la politica dei redditi o quella di piano è come ostinarsi a far stare in piedi un uovo dandogli ora un colpo a destra ora uno a sinistra: si ponga l'uovo su un mucchietto di sabbia e si sarà risolto pragmaticamente il problema.

Del resto in un'economia pianificata la dinamica di lungo periodo dei redditi da lavoro viene calcolata lungo il sentiero di equilibrio insieme a quella dei prezzi e alla distribuzione settoriale degli investimenti.

Fissato un tasso di crescita di pieno impiego in relazione ad un dato sentiero temporale del consumo pro-capite, che sarà quello massimo ottenibile e mantenibile, e dato un saggio di preferenza intertemporale che riflette lo sforzo della società per passare dalla situazione iniziale, presumibilmente insoddisfacente, a quella di equilibrio dinamico e ottimale, si avrà una certa indicazione del tasso medio di profitto sul capitale per l'economia nel suo complesso.

In relazione al mutamento continuo della tecnologia nel tempo vengono determinati i prezzi relativi e il livello del salario reale. Se la struttura dei prezzi è mantenuta fissa, dati certi rapporti fisici ottimali tra capitale (circolante e fisso) e livelli di produzione, e dato il tasso medio di profitto, i salari dovranno crescere come i coefficienti lavoro-prodotto nei vari settori. Se invece la struttura dei prezzi relativi riflette le modificazioni nella composizione della funzione di utilità sociale, e quindi delle funzioni di domanda derivate da questa, e le modificazioni nella matrice input-output derivate dal progresso tecnologico, allora — se il lavoro è un fattore omogeneo (o qualora non si voglia dare peso economico alla

divisione tecnica del lavoro) — il livello medio dei salari tenderà a crescere come quello della produttività media del sistema.

In un'economia di mercato, o anche in un'economia mista, caratterizzata dalla decentralizzazione e/o dal pluralismo dei centri decisionali, una politica dei redditi meglio si configura come un sistema di linee guida, e quindi come un fatto indicativo più che normativo.

In questa seconda ipotesi essa infatti diverrebbe una regolazione amministrativa dei redditi e dei prezzi che, a meno di non limitarsi alla fissazione di limiti di variazione in alto e in basso piuttosto ampi (i quali potrebbero restringersi in circostanze del tutto eccezionali), non potrebbe andare disgiunta da un controllo dell'intero processo di accumulazione e quindi tenderebbe all'abolizione del mercato oppure finirebbe per diventare una politica meramente salariale, tra l'altro, come si è notato, improponibile da un punto di vista politico.

Le linee guida dovrebbero essere dichiarate dagli organi della programmazione economica nell'ambito del piano nazionale; esse dovrebbero comunque tener conto del modo migliore per sollecitare il mercato ad una risposta adeguata agli obiettivi del programma; esse inoltre non dovrebbero interferire nel processo della contrattazione (collettiva e aziendale) in modo diretto, ma avrebbero lo scopo di influenzarlo indirettamente mettendo in luce, soprattutto attraverso l'informazione, le ripercussioni delle varie scelte sul complesso del quadro macroeconomico nazionale (*).

La regola generale per un'economia di mercato dovrebbe essere quella di un saggio di incremento dei salari monetari che superi il saggio di incremento di trend della produttività globale del saggio di inflazione previsto e accettato dall'economia.

Ad esempio nel piano per il 1972 veniva in sostanza enunciata una applicazione di questa regola generale laddove si prevedeva un saggio di incremento ammissibile dei prezzi non superiore al 5% — per la verità eccessivo, tenuto conto degli effetti delle aspettative inflazionistiche sulla dinamica dei salari monetari, ma forse realistico allo stato dei fatti — ed un tasso di incremento del prodotto per addetto lo stesso del 5%, e correttamente includeva che le remunerazioni non dovrebbero accrescersi più del 10%.

Una conseguenza di questa norma è il mantenimento della stabilità del costo medio globale del lavoro per unità di prodotto nel complesso dell'economia, ma non nei singoli settori produttivi e nelle singole industrie.

(*) R. SOLOW, *The case against the case against the guideposts*, in « Guidelines », University of Chicago Press, 1966, pp. 41-54.

Questo potrebbe avvenire soltanto se, rimanendo costanti i valori delle determinanti la quota dei redditi non da lavoro sul valore aggiunto e dei costi dei beni e servizi intermedi, i prezzi relativi si muovessero in modo da coprire esattamente il divario tra saggio di incremento dei salari e della produttività nelle specifiche attività produttive. Si tratta di un fatto pressoché impossibile a verificarsi se si tiene conto dell'effetto dell'azione delle interdipendenze strutturali nella determinazione dei prezzi.

Naturalmente la norma generale esposta sopra dovrebbe essere affiancata da alcune conseguenze e da alcune integrazioni. Nei settori in cui i salari crescono più della produttività i prezzi dovrebbero, ovviamente, aumentare; molto più difficile è invece che i prezzi, almeno tendenzialmente, diminuiscano dove gli incrementi della produttività sono maggiori degli incrementi del salario, per quanto ciò non possa escludersi sulla base dell'esperienza italiana, quando la struttura produttiva era più aperta alla concorrenza.

Anche per questa ragione da molti si suggerisce che i salari dovrebbero muoversi come la produttività nei vari settori produttivi, lasciando liberi i prezzi relativi dalla funzione di aggiustamento. Quest'ultima può apparire per certi versi una soluzione più realistica anche alla luce delle recenti tendenze in termini di contrattazione sindacale. Tuttavia si deve tenere presente che tale norma andrebbe almeno affiancata da alcune qualificazioni tendenti a renderla più equa in termini di disparità salariali come ad esempio quella secondo cui i salari dovrebbero crescere di più dove sono troppo bassi rispetto alla media (e viceversa) oppure quella per cui i salari dovrebbero poter crescere di più dove c'è maggiore scarsità di lavoro.

D'altro canto, il necessario collegamento tra una politica dei redditi e una politica dei settori produttivi dovrebbe tradursi in alcune indicazioni sulle dinamiche dei prezzi: i prezzi dovrebbero poter crescere comunque dove i profitti sono insufficienti ad attrarre i capitali necessari per l'espansione prevista dal piano o dove la quota dei costi per beni e servizi intermedi è cresciuta; il contrario dovrebbe accadere dove i profitti sono di per sé troppo alti o dove la quota dei costi diversi dal lavoro per unità di prodotto si è ridotta.

In media comunque la relazione fondamentale va rispettata per evitare l'uso di politiche monetarie antinflazionistiche sempre indiscriminate e con la sola eccezione che una maggior quota dei più elevati redditi da lavoro sia devoluta, attraverso il risparmio, a nuovi investimenti, qualora beninteso si mantengano le prospettive di redditività.

Una certa quantificazione delle linee guida per lo sviluppo dei redditi si rende necessaria a livello settoriale per completare il quadro di riferimento dei vari gruppi che operano nel sistema economico. Tuttavia questa quantificazione va operata contestualmente al processo di definizione e quantificazione degli altri aspetti del programma nazionale in modo da offrire alle forze produttive un panorama completo delle scelte possibili e le conseguenze connesse ad una modificazione sostanziale di tali scelte.

Abbiamo già sottolineato come — a nostro parere — la politica dei redditi, in Italia in particolare, non possa che essere largamente persuasiva e volontaristica; se lo Stato dovesse oggi scegliere dove concentrare i suoi sforzi per l'organizzazione di strumenti efficaci di programmazione pensiamo che esso dovrebbe preoccuparsi molto di più di garantire una maggiore efficienza in quelle politiche che sono indispensabili affinché *questa* impostazione della politica dei redditi e dei prezzi venga accettata dalle forze interessate; ed abbiamo già detto che questo è il settore della maggiore e più equa offerta di beni pubblici e della connessione tra una struttura socialmente più qualificata della domanda e il mercato. Sarà chiaro che con questo non si intende proporre il rafforzamento di quei segmenti dell'economia che danno luogo a posizioni di rendita, anzi: la rendita è sempre stata nemica dell'efficienza come dell'ottimo benessere sociale; essa è però molto spesso complice della burocratizzazione delle strutture civili ed economiche. Non si dovrebbe perciò cacciarla dalla porta per farla rientrare dalla finestra.

EFFECTS OF INCOME DISTRIBUTION IN RECENT ITALIAN ECONOMIC GROWTH

The paper examines the effects of the large wage increases of 1969-70 on the structure of the Italian economy and tries to include them in a logic of long-term relationship, taking account of the whole period of Italian economic growth from 1951. The growth-rate of industrial wages and labor-costs in 1969-70 was much higher than the growth-rate of productivity; the existence of a certain amount of competition in final markets and at an international level prevented the complete translation onto prices of the difference between the growth-rates of wages and of productivity; there has been a sharp decrease in the rate of profits and a reduction in the rate of capacity utilization owing to the unions action at a level of different firms. The total amount of wage increases was justified by a rate of growth of real wages which was consi-

derably lower than that of productivity in the period 1951-70, particularly for the rising cost of social services (house, health, transportation). In spite of this the lack of any linkage with the rate of growth of product per man worsened the effects on the rate of investment and the overall rate of growth of the economy.

What the Italian economy clearly seems to need is a form of incomes policy as a guideline to the growth of wages and prices; such policy should be proposed to rather than imposed on the market in the framework of the national development program, and should be strictly related to a policy of change in the structure of investments and final consumption in favour of public goods and social services.

OCCUPAZIONE E SQUILIBRI

di

GIULIANO PETROVICH (*)

1. Le colpe del tempo e le colpe del sistema.

Prima ancora che le rilevazioni ufficiali registrassero i prodromi di recessione, il dibattito sulle cause e sui rimedi da adottare nella attuale fase dello sviluppo italiano era già iniziato. Secondo alcuni l'imputata era l'autorità pubblica che aveva manovrato con ritardo ed in forma sproporzionata i tradizionali strumenti anticongiunturali. Per altri il problema andava inquadrato in un arco di tempo più ampio e doveva rifarsi a motivazioni prevalentemente strutturali. Si sono anche deprecati una serie di fattori al di fuori della sfera dei fatti puramente economici tra i quali il venir meno di alcune « solidarietà » tra gruppi sociali ⁽¹⁾.

Qualsiasi giudizio si voglia dare sui tradizionali strumenti d'intervento, sulle manovre operate o sulla stessa efficacia dei sistemi ad economia mista è certo che due avvenimenti di eccezionale portata sono intervenuti: la crisi del sistema monetario internazionale ed una decisa svolta nelle condizioni di contrattazione della forza-lavoro in Italia.

Questi fattori hanno creato situazioni nuove e a loro volta sono l'effetto di condizioni diverse in cui forze economiche, gruppi sociali, e autorità pubbliche hanno riconsiderato i loro ruoli. Dal punto di vista metodologico così si sono continuati a sovrapporre elementi di analisi di breve periodo — disfunzioni della politica congiunturale — con consi-

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

(¹) Oltre agli articoli e dibattiti nelle riviste scientifiche specializzate, ai documenti ufficiali del Governo, dell'ISCO, della Banca d'Italia e delle Confederazioni Sindacali dei Lavoratori e dei Datori di Lavoro ci si riferisce a frequenti dichiarazioni e prese di posizione dei membri del Comitato Tecnico-Scientifico della Programmazione.

derazioni di più lungo periodo che si riportavano alle determinanti storiche della nostra economia.

Probabilmente tutti e due gli ordini di spiegazioni — così come buona parte delle analisi storiche, sociologiche e psicologiche — colgono aspetti di questa crisi, alle cui origini concorrono certamente cause e motivazioni differenti. La diversità di diagnosi e terapie sopravvive anche perché il fenomeno in esame risente di effetti « provocati » oltre a manifestare quelli « spontanei » e questi secondi non sono ancora tutti compiuti. I dati appaiono quindi contraddittori.

Secondo l'ortodossia, dopo il 1969, si sarebbero dovuti verificare forti aumenti di prezzo, diminuzione dell'occupazione, tendenza alla sostituzione di capitale al lavoro, rincorsa al rialzo dei salari e ulteriori riaperture del ventaglio retributivo. In effetti solo una parte di questi eventi si è verificata.

Queste mancate « attese », oltre a mettere in difficoltà i teorici, pongono seri interrogativi sull'obiettivo del mantenimento della piena occupazione, che resta la finalità proclamata da ogni tipo di coalizione politica.

Le tradizionali manovre espansionistiche postkeynesiane, basate sugli strumenti fiscali e monetari per forzare l'accumulazione di capitale sufficiente a mantenere la piena occupazione delle forze di lavoro, lasciano molti scettici. In Italia, ad esempio, il riassorbimento della disoccupazione è avvenuto per restrizione dell'offerta di lavoro, non per l'espansione della domanda di nuovi occupati ⁽²⁾. La disoccupazione inoltre può crescere perché aumenta il tempo medio di permanenza al di fuori di un impiego da parte di chi cerca lavoro, sia per l'adattamento più difficile tra le mansioni domandate ed offerte, sia perché è molto più instabile la domanda di lavoro in termini aggregati ⁽³⁾.

Per la « piena occupazione » non sembra sufficiente quindi affidarsi alla ripresa e puntare a livelli più elevati di produzione. Questi comunque richiederebbero interventi monetari, fiscali e creditizi sia dal lato della domanda, sia da quello dell'offerta e non solo su un unico fronte. Vanno inoltre considerati un po' più articolatamente i settori produttivi, perché la domanda interna ed estera, e l'offerta potenziale, che risparmio volontario interno e disponibilità di lavoro fanno valutare ottimisticamente in termini aggregati, possano tradursi in occupazione stabile.

⁽²⁾ G. DE MEO, *Evoluzione e prospettive delle forze di lavoro in Italia*, ISTAT, Roma, 1970.

⁽³⁾ E. S. PHELPS, *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, W. W. Norton & Co., New York, 1970.

Può esser utile, ai fini di confrontare alcune alternative prospettiche del nostro mercato del lavoro, ripercorrere le tappe fondamentali dell'occupazione italiana, anche se in forma sintetica e per grandi tratti di misura. Il futuro non è certamente estrapolazione di storia, ma, poiché fare progetti è parte della stessa natura umana, tanto vale, nel fare le ipotesi, interrogarsi sui dubbi del passato.

2. *L'occupazione italiana: i nuovi termini del problema.*

Tra il 1961 e il 1964 molte analisi sull'economia italiana ritengono si sia raggiunto il punto della piena occupazione delle forze di lavoro (*). Tale obiettivo si sarebbe conseguito dopo un periodo di rapida espansione della produzione e una notevole riallocazione settoriale dei lavoratori. I diversi indici usati ed il loro comportamento eterogeneo fanno riscontrare in questo periodo un concorso di condizioni piuttosto significative in ordine a tale conclusione. Il 1961 è l'anno con la maggiore occupazione totale, composta di permanenti e marginali, il 1963 l'anno di più bassa disoccupazione ad emigrazione più ridotta, mentre l'occupazione marginale continua a cadere fino al 1962 in maniera molto pronunciata e fino al 1964 in maniera continua.

Dalle statistiche ufficiali, cui si farà qui fede, il periodo in esame, pur non individuando con chiarezza un anno preciso, manifesta evidenti sintomi di restrizione nella disponibilità di lavoro. Più che di piena occupazione in senso keynesiano si potrebbe parlare di « *fase di maturità* » dell'occupazione stessa, caratterizzata appunto dalla diminuzione della sottoccupazione e della emigrazione all'estero e dal rapido aumento dei lavoratori dipendenti. Lo *sviluppo rapido* si era avuto tra il 1951 e il 1954, tra il ciclo coreano (8/1950 - 6/1952) e una parte del primo ciclo europeo (7/1952 - 6/1956). In quegli anni l'occupazione totale era cresciuta del 3,2%, gli occupati permanenti del 6%, i dipendenti permanenti del 9%.

Dal 1955 al 1959 (parte del primo ciclo europeo, secondo ciclo europeo e inizio del ciclo di sviluppo) vi era stata una fase di *stazionarietà*. L'occupazione totale e i permanenti variarono di molto poco, vi fu un leggero calo dei sottoccupati (— 2%) e un aumento più significativo dei permanenti dipendenti (+ 5%).

Dal 1959 al 1961 l'occupazione totale resta stazionaria per poi flet-

(*) G. VACIAGO, *Teorie dello sviluppo economico e il caso italiano*, « Moneta e Credito », 3/1969.

tersi (-3%), crescono e si stabilizzano i permanenti, esplode il numero dei dipendenti ($+12\%$) e crolla quello dei marginali (-50%).

Dal 1965 al 1970 vi è un *andamento contrastante* con caduta e stabilizzazione dell'occupazione totale, flessione e recupero di quella permanente e di quella dipendente in particolare, attenuazione continua dei marginali.

Da questi rilievi di prima approssimazione si potrebbero delineare alcune considerazioni piuttosto inusuali rispetto alla tradizionale dottrina del pieno impiego ed una parziale conferma alle proposte di alcuni studi più recenti in materia ⁽⁵⁾.

In prima annotazione *non trovano coincidenza* i « cicli degli affari » ed i « cicli dell'occupazione ». Questi ultimi sembrano rispondere a cause diverse in quanto non vi è alcuna apparente connessione neppure con l'introduzione di ritardi e scarti temporali. Anche limitandosi alla dinamica della sola occupazione dipendente — che costituisce l'indicatore più sensibile delle fluttuazioni in presenza di sottoccupazione ed emigrazione — non vi è collegamento tra le variazioni di questa e i periodi di crisi e di boom ⁽⁶⁾.

Un secondo appunto riguarda *il periodo di avvicinamento allo stato di piena occupazione*. L'aumento di occupati in questo arco di tempo risulta piuttosto modesto se si considerano i dati aggregati. L'aumento dei permanenti è stato possibile in forma continua fino al 1962 perché marginali ed emigranti hanno costituito una riserva di lavoro.

Il loro ridimensionamento si è accompagnato dopo il 1962 ad una accentuazione delle fluttuazioni nell'occupazione permanente in generale e permanente dipendente in particolare. In prospettiva quindi la disoccupazione si dovrà contenere non soltanto attraverso la creazione di nuovi posti di lavoro, ma anche stabilizzando nel tempo i posti esistenti. Tale ipotesi di lavoro per il programmatore non implica il venir meno della mobilità intersettoriale o professionale (tra i dipendenti e gli indipendenti), ma una « politica attiva » di compensazione, in modo da evitare che si facciano risentire sulla occupazione totale e su quella permanente in particolare i contraccolpi delle crisi.

In realtà la tendenza dell'occupazione totale non è molto chiara in quanto sembra oscillare lievemente intorno ad un valore quasi immutato

⁽⁵⁾ C. C. HOLT, C. D. McRAE, S. O. SCHWEITZER and R. E. SMITH, *Manpower Proposals for Phase III*, « Brookings Papers on Economic Activity », 3/1971.

⁽⁶⁾ Questo risponde alle osservazioni già a suo tempo rilevate da SOLOW sulla teoria del « labour hiring ».

negli ultimi venti anni. Per questa, come per le altre forme di occupazione che si sono qui considerate, appare abbastanza evidente un preciso andamento in un primo periodo e un maggiore contrasto nel secondo.

Un ultimo rilievo si potrebbe fare *sulle componenti dell'occupazione aggregata*. I lavoratori dipendenti sembrano determinare in modo prevalente l'andamento di tutti gli occupati, non soltanto perché da soli raggiungono quasi il 70% e quindi « pesano » più degli altri, ma anche perché costituiscono la serie più oscillante intorno al suo trend, dopo il 1961. In tale decennio il declino dei marginali e degli indipendenti permanenti segue una traiettoria meno accidentata. Soprattutto dopo il 1963 graficamente risaltano abbastanza alcuni fenomeni di attenuazione e regolarizzazione dei due comparti lavorativi dei marginali e degli indipendenti permanenti.

In questo modo vi sarebbe una parziale risposta alle aspettative della teoria sulla riserva di lavoro e sulla instabilità derivante dal suo esaurimento.

La stessa ciclicità dei tassi di attività e di quelli di disoccupazione confermerebbe la tendenza alla restrizione della riserva di lavoro effettivamente utilizzabile (⁷), anche se per alcuni dimostrerebbe invece l'espansione della riserva potenziale (⁸).

Se tali rilievi sembrano accettabili occorre studiare le forme per stabilizzare nel breve periodo l'occupazione esistente, e chiedersi se non sia meglio favorire la qualificazione produttiva della forza lavoro con una sua migliore distribuzione settoriale, piuttosto che puntare tutto sui più alti livelli di impiego con il rischio di subire le « vendette del mercato » con un successivo rigetto di occupati (⁹).

La « lotta alla disoccupazione » viene quindi ad assumersi il carico di due fenomeni: l'utilizzazione del lavoro temporaneamente al di fuori del mercato per cause strutturali derivanti da strozzature o frizionali, e la stabilizzazione nel medio periodo del numero degli occupati. Sotto accusa, rispetto alla dimensione temporale, è il meccanismo dei prezzi relativi (redditi da lavoro per settore) e la dinamica della produzione (e del prodotto per addetto), come variabili economiche influenti sulla distri-

(⁷) M. DE CECCO, *Una interpretazione ricardiana della dinamica della forza-lavoro in Italia nel decennio 1959-69*, « Note Economiche », n. 1, 1972.

(⁸) L. MEDOLESI, *Disoccupazione ed esercito industriale di riserva in Italia*, Laterza, 1972.

(⁹) Naturalmente non si prendono qui in esame altre proposte, essenziali nel lungo periodo, di incidere sulla produttività del lavoro, qualificandolo professionalmente o variando la combinazione produttiva.

buzione settoriale del lavoro e sui suoi spostamenti. Tali variabili evidentemente non pretendono di essere le uniche a spiegare distribuzione e mobilità del lavoro, né di esser da queste indipendenti.

Una « ipotesi di piano » che preveda la compatibilità di alcuni obiettivi sia pure in termini probabilistici ha la necessità comunque di prendere in considerazione il rapporto mobilità-distribuzione-occupazione come equilibrio di lungo periodo modificabile e modificato nel breve, se vuole essere credibile nella sua stessa coerenza.

3. *L'instabilità dinamica dell'occupazione settoriale.*

Una sommaria scorsa ai quattro grandi settori proposti dalle più ricorrenti indagini dell'ISTAT ci configura una diversa dinamica tra di loro. Pur componendosi ciascun settore di una differente struttura di qualifiche, e quindi non risultando omogeneo il confronto tra i vari tipi di occupazione, in valori globali e nell'arco di tempo considerato possono venir accettate le note interpretazioni sugli spostamenti dei pesi relativi.

Nell'Agricoltura la perdita di occupati è molto evidente sia per gli indipendenti, sia per i marginali, non è invece molto rilevante né significativo il calo dei lavoratori dipendenti permanenti. Nei Servizi quest'ultima categoria ha una tendenza di fondo all'aumento ben definita di 60.000 lavoratori in più all'anno. L'inclusione dei marginali e degli indipendenti fa salire ad oltre 70.000 addetti la variazione media annua, ma l'andamento si rivela più fluttuante di periodo in periodo. L'Industria ha un andamento non eccessivamente diverso per le tre serie di occupazione. Occupati totali, dipendenti e dipendenti permanenti variano all'incirca di 120.000 unità all'anno. In termini grafici appaiono le serie più « ad onda » soprattutto dopo il 1963. Nella Pubblica Amministrazione, parimenti, la tendenza di fondo è molto accentuata.

Riassuntivamente si può mettere in rilievo, dopo le osservazioni fatte, che nell'Industria l'instabilità tende a giocare un ruolo rilevante, nella Agricoltura sono i lavoratori marginali e i dipendenti che aggravano le fluttuazioni occupazionali, mentre nella Pubblica Amministrazione e nei Servizi il lavoro è aumentato con un ritmo quasi costante, ad eccezione dei marginali nei secondi.

I settori non direttamente produttivi, per l'occupazione dipendente permanente in forma più esplicita, hanno disegnato una tendenza evolutiva in buona parte svincolata da fattori congiunturali. *Nei settori direttamente produttivi* invece la instabilità è rilevante in Agricoltura, anche se in va-

lore assoluto comporta un movimento netto piuttosto limitato di lavoratori; nell'Industria il trend è più determinato, ma l'ampiezza del fenomeno è tale da influire in maniera precisa sull'instabilità di tutta l'occupazione italiana.

Si consideri per ora soltanto l'occupazione dipendente. Le variazioni assolute anno per anno si compensano abbastanza bene all'interno dei settori non industriali. Escluso unicamente il 1960, lo spostamento netto non supera mai i 100.000 addetti.

Anche nel caso di dipendenti permanenti corretti con $1/3$ dei marginali le variazioni assolute sono assai contenute: soltanto il 1970 deborda dal limite dei 100.000 addetti. Per tutte e due le serie, le variazioni relative sono basse, al di sotto del 2%, anche qui con la sola eccezione del 1970 per i Servizi.

Nel caso dei dipendenti permanenti invece vi è una stretta analogia tra le due serie nelle differenze relative, mentre per quelle assolute, l'instabilità dei settori non industriali ha un andamento non compensato al proprio interno. Si possono quindi delineare alcune considerazioni, senza ulteriore prova di calcolo ⁽¹⁰⁾.

Le fluttuazioni dell'occupazione dipendente, e quindi in buona parte di tutta l'occupazione permanente, derivano in valore assoluto e relativo prevalentemente dal settore industriale. Quasi senza anomalie è l'andamento di questo che delinea il movimento di tutta l'occupazione dipendente. Se si dà per scontata l'attenuazione fino all'esaurimento dei marginali e la regolarizzazione degli indipendenti permanenti, l'occupazione permanente dipendente industriale si propone come l'elemento strategico ai fini della stabilizzazione di tutta l'occupazione italiana.

Una tale finalità è però conseguibile, almeno teoricamente, con tre alternative, tralasciando appunto marginali e indipendenti.

La prima consiste nell'*accelerare il ritmo di assorbimento di dipendenti nei settori non direttamente produttivi*, che si è visto finora avere maggiori capacità di resistenza nei confronti dell'instabilità del « ciclo dell'occupazione ». Tale soluzione di « terziarizzare » il sistema può prestarsi alle critiche di burocratizzazione e di caduta della produttività, in quanto

⁽¹⁰⁾ Si erano interpolate linearmente le serie dell'occupazione totale, dipendente, permanente, dipendente permanente e una correzione aggiungendo $1/3$ dei marginali alle ultime due per il periodo 1951-70 e per due sottoperiodi. Tuttavia non sono state riportate nel testo tali tabelle né quella dei flussi delle variazioni annue dell'occupazione per non appesantire eccessivamente questa nota, né attribuire un valore di prova empirica ad una semplice elaborazione di dati.

comprende la Pubblica Amministrazione e una buona parte di attività di servizio, la cui sopravvivenza è legata vitalmente agli altri settori.

La seconda consiste nel *regolare l'esodo dall'Agricoltura* in modo da compensare esattamente le oscillazioni dell'Industria al netto del valore, trascurabile, degli altri due settori considerati. Qui le difficoltà previsionali sono notevoli nel breve periodo e nel lungo si può rischiare uno smorzamento nel processo positivo di un naturale movimento intersettoriale.

Il terzo metodo può esser quello di *attenuare l'irregolarità dell'espansione all'interno della stessa industria* favorendo una maggiore mobilità tra i settori agricoli e non direttamente produttivi. La stabilizzazione è quindi tra rami d'industria.

L'obiettivo cui si fa riferimento in questo caso, giova ripeterlo, non è quello di congelare tutti gli occupati nel loro posto di lavoro, ma di stabilizzare l'occupazione aggregata attenuando le punte nette di uscita da un settore se non trovano, nel breve periodo, lavoro in un altro settore. Si chiede cioè quale combinazione di distribuzione settoriale del lavoro sia la più adatta ad evitare la disoccupazione da attesa di reimpiego ⁽¹¹⁾.

Il lavoro, si ripete anche questo, è considerato in unità omogenee e il mercato trasparente. La domanda secondo queste ipotesi determina il volume e la direzione dell'occupazione. Si deve creare perciò una tendenza dinamica al livellamento delle retribuzioni e delle produttività i cui divari dovrebbero considerarsi temporanei e funzionali alla redistribuzione dei dipendenti.

4. I divari di reddito e produttività.

Dato il limitato numero dei casi in osservazione, quattro settori per ogni anno, si è scelto come indice sintetico dei divari considerati la Differenza Media Normalizzata ΔN ⁽¹²⁾.

Per i Redditi medi, ottenuti come rapporto tra il reddito totale di-

⁽¹¹⁾ Sugli effetti inflazionistici di questo e sulla sua stessa relazione con la disoccupazione la disparità di vedute è notevole: F. MODIGLIANI e E. TARANTELLI, *Curva di Phillips, sottosviluppo e disoccupazione strutturale*, « Quaderni di Ricerche dell'Ente per gli Studi L. Einaudi », n. 9.

⁽¹²⁾ Nel nostro caso la formula è:

$$\Delta_N = \frac{\sum_{i=1}^{m(m-1)} |d_i|}{m(m-1) \cdot 2 \cdot M}$$

dove $m = 4$, numero dei casi esaminati
 $|d_i|$ = differenza in valore assoluto di due termini (redditi medi o val. agg. per addetto)
 M = media aritmetica dei casi

istribuito al lavoro dipendente e il numero dei dipendenti, la concentrazione è piuttosto bassa. Il suo disegno a « montagna », con più o meno regolarità, cresce fino al 1960, aumenta le proprie oscillazioni fino al 1965 e cade poi decisamente ad un livello molto più basso di quello di partenza. (Grafico 1).

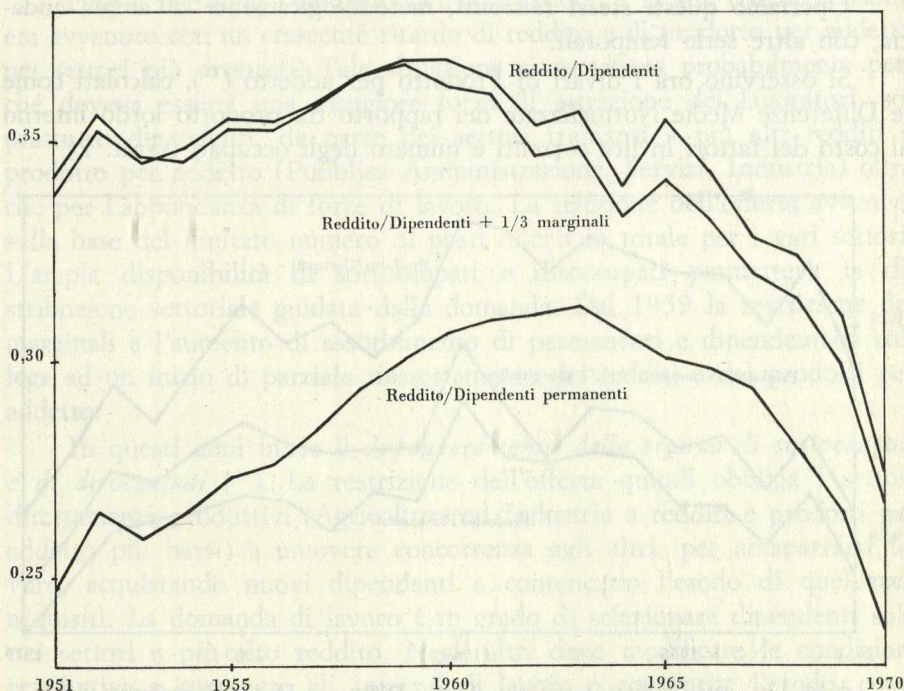


Grafico 1 - Divari di reddito per lavoratore. Differenze Medie Normalizzate ΔN

La correzione sui marginali non muta sensibilmente la curva, salvo anticipare di un anno il « picco » della montagna. Se invece i marginali vengono completamente esclusi e il reddito da lavoro dipendente si ripartisce mediamente sui soli dipendenti permanenti, la fisionomia del divario cambia notevolmente. In questo caso il 1963 è il punto di « svolta » nel passaggio dalla fase di allargamento a quella di attenuazione dei divari distributivi settoriali e il valore 1970 risulta di poco al di sotto di quello del 1951. I divari sono più bassi in quanto coincidono settori a redditi medi minori ed a più elevato numero di marginali; togliere questi significa elevare i redditi medi nei settori dove sono minori.

Pur essendo molto più regolare nel suo andamento e più precisa nel

delineare le due fasi, questa curva non può da sola riportarsi alla dinamica nel mercato del lavoro. Il suo confronto con i precedenti rilievi sul movimento dell'occupazione dipendente, con e senza marginali può aiutare a formulare alcune ipotesi la cui riprova tuttavia richiederebbe ben altra dimensione di ricerca.

Operiamo questi stessi raffronti, metodologicamente di ampia audacia, con altre serie temporali.

Si osservino ora i divari di Prodotto per addetto ⁽¹³⁾, calcolati come le Differenze Medie Normalizzate del rapporto tra prodotto lordo interno al costo dei fattori in lire correnti e numero degli occupati (Graf. 2).

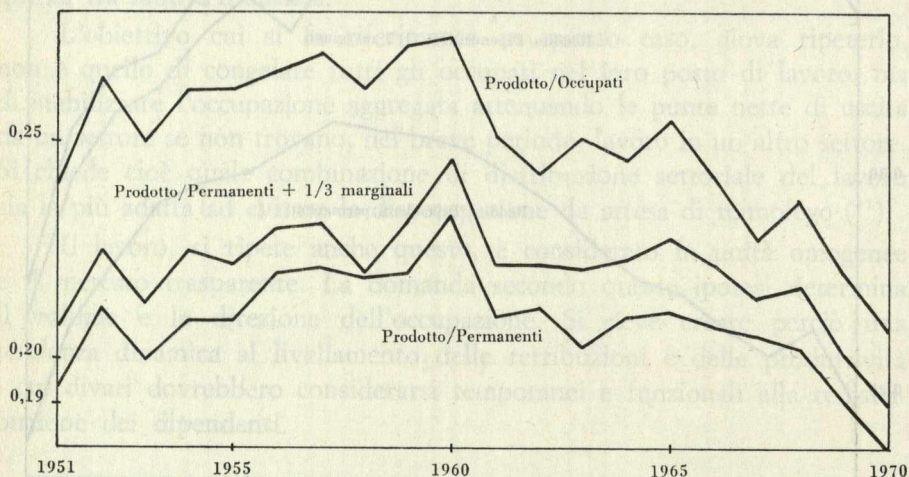


Grafico 2 - Divari di prodotto per addetto. Differenze Medie Normalizzate ΔN

Il ventaglio è più ristretto di quello delle precedenti serie, in quanto i valori dell'indice sono minori e il salto tra il punto di partenza e quello di arrivo è più lieve. L'andamento del fenomeno risulterà dal grafico molto più contrastato anche se il 1960 può considerarsi, per tutte e tre le serie, il punto di svolta. Precedentemente i divari si allargano e dopo le forti oscillazioni attorno ad un valore quasi immutato tra il 1961 e il 1965 vi è una decisa tendenza alla restrizione. L'esclusione dei marginali o la correzione del loro peso non muta sensibilmente la curva né la stabilità, anche se l'abbassa leggermente per le ragioni esposte prima.

⁽¹³⁾ Il rapporto fra valore aggiunto ed occupati come stima del prodotto per addetto non intende qui riaprire il dibattito sulle misure della produttività. Gli standards econometrici sono usati senza alcuna volontà di coprire le lacune in questo punto.

Il confronto tra le due serie di divari esposte e quelle degli occupati induce a collegare il fenomeno della attenuazione e caduta degli indici della ΔN dopo il 1960 alla rapida espansione dei dipendenti con riassorbimento dei marginali. Tra il 1959 e il 1960 la trasformazione più significativa nel mercato del lavoro risulta proprio questa.

Fino a tale data l'aumento dell'occupazione e la sua ristrutturazione era avvenuto con un crescente ritardo di reddito e di prodotto per addetto nei settori più arretrati. Tale situazione si sosteneva probabilmente perché doveva esserci una maggiore forza di attrazione dei lavoratori, soprattutto dipendenti, da parte dei settori trainanti a più alti redditi e prodotto per addetto (Pubblica Amministrazione, Servizi, Industria) oltre che per l'abbondanza di forze di lavoro. La selezione dell'offerta avveniva sulla base del limitato numero di posti offerti in totale per i vari settori. L'ampia disponibilità di sottoccupati e disoccupati permetteva la distribuzione settoriale guidata dalla domanda. Dal 1959 la restrizione dei marginali e l'aumento di assorbimento di permanenti e dipendenti si collega ad un inizio di parziale riassetto dei redditi e dei prodotti per addetto.

In questi anni inizia il *depauperamento della riserva di sottoccupati e di disoccupati* ⁽¹⁴⁾. La restrizione dell'offerta quindi obbliga i settori direttamente produttivi (Agricoltura ed Industria a redditi e prodotti per addetto più bassi) a muovere concorrenza agli altri, per accaparrarsi lavoro, acquistando nuovi dipendenti o contenendo l'esodo di quelli già acquisiti. La domanda di lavoro è in grado di selezionare dipendenti solo nei settori a più alto reddito. Negli altri deve modificare le condizioni retributive e contenere gli aumenti di lavoro o consentire l'esodo, come conseguenza del rincaro di tale fattore.

L'effetto è quindi duplice: oltre ad un aumento relativo dei redditi nei settori a più bassi redditi vi è un parziale riequilibrio dei prodotti per addetto, per la restrizione relativa di occupazione nei settori direttamente produttivi.

L'indicazione di lungo periodo, formulata anche dal Documento Programmatico preliminare, di aumentare i consumi sociali e « terziarizzare » il sistema, sarebbe compatibile, secondo le considerazioni svolte, con un parziale riequilibrio di redditi e produttività. La rarefazione dell'offerta di lavoro comporterebbe una razionalizzazione di questa risorsa che, per sua na-

⁽¹⁴⁾ Si sono tralasciati i confronti con i dati sulla disoccupazione, anche se frequente è stato l'accenno, per la scarsa attendibilità e la contraddittorietà delle fonti ufficiali.

tura, deve essere lasciata libera di muoversi. A tale dinamica, nel lungo periodo, è affidato il compito di attenuare i divari intersettoriali di prodotto per addetto e di reddito, come questi in precedenza avevano assolto il compito di aumentare l'occupazione totale e permanente. L'obiettivo di piena occupazione è però ricercabile in prospettiva per altra via, cioè stabilizzando l'occupazione, piuttosto che contenendo le spinte salariali al rialzo e l'esodo nelle grandi categorie produttive qui considerate.

5. Variabilità dei divari e dell'occupazione.

Per quanto riguarda l'instabilità, collegata alla variabilità dei divari considerati, occorre fare una premessa. La differenza anno per anno degli indici delle Differenze Medie Normalizzate dei redditi e prodotti per addetto evidenziano un andamento fortemente oscillante intorno al valore zero. Vi è una leggera prevalenza, soprattutto nei divari di reddito medio, di oscillazioni sopra l'asse delle ascisse fino al 1960 e un po' al di sotto nel periodo successivo ⁽¹⁵⁾.

La correzione sui marginali o la loro completa esclusione, anche qui attenua la variabilità dei divari e ne smorza l'ampiezza, la ciclicità sembra dunque meno frequente oltre che meno ampia. Tra i due tipi di divari mentre l'inclusione dei marginali porta ad una certa concordanza di oscillazioni dopo il 1961, la loro completa mancanza sottolinea, con pochissime eccezioni, l'andamento perfettamente contrastante delle due oscillazioni. Anche il confronto con le variazioni dell'occupazione dipendente permanente in totale e quella industriale in modo specifico, offre scarsi esempi di concordanza di oscillazioni, sia per ampiezza, sia per frequenza. I dati molto scarsi non consentono grandi elaborazioni, ma è evidente graficamente, soprattutto per i redditi medi da lavoro dipendente e, in forma più limitata per i dati che escludono i marginali, che il 1960 è « punto di svolta ».

L'allineamento dei punti « a retta », o intorno ad una ideale *retta* di « *trade-off* » tra divari e variazioni dell'occupazione dipendente permanente dell'industria, è al di sotto del primo quadrante per quasi tutti gli anni dopo la data considerata. Mentre in un primo tempo è infrequente ottenere variazioni positive dell'occupazione nell'industria con attenuazione dei divari, dopo il 1960 diventa quasi una regola. La fascia

⁽¹⁵⁾ Anche qui non si sono riportate tabelle e grafici ma solo le conclusioni di prima approssimazione. Dal punto di vista metodologico sarebbero richiesti strumenti econometrici ben diversi e più complessi. La finalità di questa nota tuttavia era di porre in maniera articolata delle alternative, non di operare una scelta di preferenza tra queste.

delle *variazioni stabili*, considerando quelle al di sotto del 3%, non è tuttavia molto ricca di casi. Soltanto la metà delle osservazioni hanno questa caratteristica, l'altra metà, escluso l'anno 1965 che ha una caduta di occupazione, si collega ad aumenti più consistenti di dipendenti.

Per la variabilità dei divari dei prodotti per addetto valgono gli stessi risultati, anche se la maggiore irregolarità già constatata nei dati rende le conclusioni molto più incerte. Il primo periodo non sembra delineare alcun preciso trade-off, mentre nel secondo, con maggior sicurezza nel caso di esclusione dei marginali, la variabilità dell'occupazione industriale si accompagna ad una attenuazione di squilibri.

Dalle osservazioni fatte non emerge alcun elemento utile al fine di autorizzare una teoria sul comportamento dell'occupazione dipendente permanente nel settore industriale rispetto alle variabili qui considerate. Se l'andamento delle fluttuazioni è antitetico, soprattutto dopo una certa data, *non vi è prova di legame tra una « regolarità » nelle variazioni occupazionali e quella dei divari e delle loro variazioni percentuali*. Anzi il dato evidente è la conferma dell'accentuata instabilità di tali fenomeni. Mentre si avvalorerebbe l'ipotesi di medio periodo circa la connessione tra squilibri ed occupazione (questa volta i fenomeni vengono analizzati nelle loro variazioni), non risalta un altro aspetto cui si voleva dare risposta. Non si riesce a cogliere a che livello di squilibri e a che dinamica di questi è connesso un andamento meno instabile della occupazione industriale, in un mercato del lavoro, dove sia un dato il superamento della fase « prematura », caratterizzata dalla sovrabbondanza di sottoccupati e disoccupati.

Quanto detto deriva probabilmente dal peso determinante dei mutamenti della domanda settoriale di lavoro. E' difficile, di conseguenza, che variazioni di prezzo (redditi medi) regolarizzino tali fenomeni, in quanto vi è un continuo aggiustamento della richiesta di lavoro, basato sull'andamento della produzione prevista e non attuale. Da qui la variabilità del prodotto per addetto — modificata sia dal trasferimento di lavoro da settore a settore, sia dalle variazioni della produzione degli stessi settori — non fornisce stima, come dato storico, della produttività del lavoro e della propensione ad assumerlo come fattore di produzione nel breve periodo.

6. I dubbi del pianificatore.

E' scontato che la compresenza temporale di alcuni fenomeni non costituisce prova del loro nesso causale. Anche se una relazione tra di

essi vi fosse, non sempre è evidente la direzione delle implicazioni. Tuttavia se vi è, come può esserci, una certa logica in quanto si è osservato fin qui, i rilievi fatti portano un buon scetticismo di poter regolarizzare l'occupazione industriale attraverso manovre sul ventaglio dei redditi e delle produttività. L'attenuazione dei loro squilibri settoriali appare più la conseguenza che la causa della crisi nel mercato del lavoro. Una politica di regolarizzazione dei redditi e dei prodotti per addetto — nel senso di una attenuazione delle variazioni temporali dei loro divari — non può illudersi di costituire, di per sé sola, una misura sufficiente all'espansione di quella parte dell'occupazione, che è nel contempo la più rilevante e la più instabile.

Le annotazioni sul trade-off tra occupazione dipendente permanente dell'industria e squilibri possono far sperare in una loro compatibilità, se si rafforza la tendenza dell'ultimo decennio. Tuttavia è soltanto una tendenza di fondo che non trova riscontro, anno per anno, in una forza di appiattimento delle oscillazioni di tali fenomeni che possa ripercuotersi quindi sull'occupazione totale. Per garantire un certo livello occupazionale attenuando le irregolarità nel mercato del lavoro si erano proposte precedentemente tre ipotetiche politiche: l'espansione relativa dei settori ad occupazione più stabile, la stabilizzazione dei settori dove l'occupazione fluttua maggiormente, la compensazione tra settori nei momenti di instabilità.

Le ultime due sembrano difficilmente compatibili con un obiettivo di smorzamento dei divari intersettoriali di reddito e di prodotto per addetto. Nel breve periodo la relazione tra mutamento degli squilibri e dell'occupazione è piuttosto contrastata e nel lungo periodo la scelta sembra presentarsi tra l'espansione dell'occupazione dipendente, accompagnata da attenuazione dei divari, ed accentuazione dell'instabilità, con pericoli di ridimensionamento dell'occupazione stessa.

D'altro canto non avrebbe senso proporsi un adeguamento puntuale anno per anno, ma solo di medio periodo, per una politica di piano che si ponesse il problema di attenuare i divari distributivi tra settori. A parte il problema dell'instabilità, che pure si ritiene centrale, la politica dei redditi a livello di sistema, congelando gli squilibri esistenti potrebbe esercitare dubbi effetti sull'ottima distribuzione dell'occupazione e sulla sua dinamica aggregata.

Molto più rilevante, ai fini dell'obiettivo di piena occupazione e di un'accettabile dinamica del prodotto, sembra il condizionamento posto dalle produttività. L'attenuazione dei divari in questo campo è solo par-

zialmente conseguibile con un trasferimento di lavoratori da una produzione ad un'altra. A questo meccanismo, però, sembra si debba la speranza di una stabilizzazione occupazionale. Occorrerebbe però un più completo riferimento all'organizzazione degli altri fattori produttivi ed alle connessioni con il mercato interno ed internazionale, per poter influire con strumenti diversi sugli squilibri dei prodotti per addetto.

Chi si attende dalla fine degli squilibri settoriali un rapido sviluppo, potrebbe altrimenti aver la delusione di dover pagare un più alto prezzo in termini di squilibri temporali.

EMPLOYMENT AND DISEQUILIBRIA

This paper suggests an interpretation of the Italian labour market crisis during the years 1969-70. Its causes are looked for in the structural composition of the market itself as there is no synchronization between the business cycles and the employment ones.

Some hypotheses on the relations between labour force demand and supply are assumed by comparing the time series of total « permanent », « dependent », « independent » and « marginal » employment.

The labour reserve — composed of the unemployed, the under-employed and emigrants — decreased around 1960-1963. After 1960, the trend of industrial employment growth seems to have been connected with the reduction in income and productivity differences in the main economic sectors.

There is, however, no evidence that in the short-term the stabilization of income differences will either favour a higher level of employment or change inter-sectorial labour mobility patterns.

A policy aiming at reducing unemployment will not be successful unless it is not only able to reduce fluctuations in income gaps but also to intervene in the structural distribution of workers.

I PROBLEMI SOLLEVATI DALL'AGGIUSTAMENTO DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI ITALIANA NEGLI ANNI SESSANTA

di

DINO MARTELLATO (*)

Introduzione

Nel corso degli anni '60 e dei primi '70 lo sviluppo dell'economia italiana è stato caratterizzato — se lo si confronta con l'andamento più regolare del decennio precedente — da una certa instabilità. Gli episodi salienti di quel periodo non sono stati tanto le pur notevoli performances in termini di aumento del reddito degli anni '61-'63 e '66-'68 quanto le pesanti flessioni che si son dovute sopportare negli altri anni. Tralasciando il problema dell'analisi delle cause di quella instabilità, ci occupiamo dei problemi che essa è venuta proponendo nel breve periodo e delle politiche anticongiunturali che si sono adottate.

Per una economia come quella italiana crescentemente integrata con quella di altri paesi e lanciata nella rincorsa ai livelli di reddito pro capite goduti dai suoi partners a economia più avanzata si pongono una serie di obiettivi di carattere economico che sbrigativamente gli economisti riassumono nel cosiddetto equilibrio interno ed esterno. Il primo si riferisce all'esigenza di un adeguato sviluppo dei livelli di occupazione o, se si preferisce, di un tollerabile saggio di inflazione; il secondo concerne la necessità di un ordinato andamento degli scambi con l'estero o, se si vuole, di un adeguato sviluppo delle riserve valutarie.

Le situazioni nelle quali nessuno dei due obiettivi viene raggiunto sono ovviamente quattro, e a esse ci si riferisce allorché si parla di difficoltà di una economia. Due di esse (avanzo nella bilancia dei pagamenti

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

accompagnato ad inflazione interna e disavanzo nella bilancia dei pagamenti con recessione interna) hanno attirato le maggiori attenzioni degli economisti ⁽¹⁾ perché se si escludono interventi rivolti a modificare la parità di cambio e a imporre restrizioni commerciali, gli strumenti residui di tipo monetario e fiscale tendono — se non si rispettano determinate condizioni nel loro impiego — ad aggravare entrambe le difficoltà. Queste condizioni che Mundell ha riassunte nel « Principle of market classification » consistono nell'uso simultaneo di entrambe le politiche, ciascuna rivolta all'obiettivo per il quale essa gode di un vantaggio relativo rispetto l'altra ⁽²⁾.

Le difficoltà incontrate nel perseguimento dell'equilibrio dei conti con l'estero dell'Italia all'inizio e alla fine degli anni '60 si sono sovrapposte a situazioni interne anormali. I problemi che sono in tal modo sorti vanno inquadrati pertanto nella logica cui si è appena accennato.

La crisi del 63-64 nei conti con l'estero dell'Italia

L'esperienza di quegli anni venne definita un caso da manuale tanto i connotati delle cause e la natura dei rimedi adottati dalla Banca d'Italia si presentarono come tipici di una situazione in cui sia l'equilibrio interno — per l'inflazione — sia l'equilibrio esterno — per il deficit nei pagamenti con l'estero — vengono a mancare. Il 1961 è l'anno del massimo aumento (8%) in termini reali del PNL, ma è anche l'anno in cui l'economia dà evidenti segni di « surriscaldamento ». Nel corso dell'anno seguente il PNL reale aumenta del 6%, il tasso di disoccupazione tocca il suo livello minimo, la bilancia dei pagamenti registra ancora un avanzo, anche se modesto in confronto con quello precedente; in ottobre inizia la crisi vera e propria che durerà 18 mesi, cioè fino all'aprile del '64. La crisi si manifesta con una fuga di capitali di grosse proporzioni, ma soprattutto con un pesante saldo negativo nel conto delle partite correnti per effetto di un crescente divario tra l'andamento delle importazioni e quello delle esportazioni.

A prescindere dalle cause di una tale situazione, la compresenza di inflazione e disavanzo nei conti con l'estero si configura come il più semplice da controllare dei quattro possibili casi di doppio squilibrio. Almeno teoricamente sarebbe infatti possibile pervenire a un controllo sia del-

⁽¹⁾ Per una bibliografia sul tema lungamente dibattuto vedasi G. GANDOLFO, *I processi di aggiustamento della bilancia dei pagamenti e l'equilibrio macroeconomico interno ed esterno*, Milano 1970, pp. 152-153.

⁽²⁾ R. MUNDELL, *The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability*, I.M.F. Staff Papers, vol. IX, n. 1, marzo 1962, pp. 70-77.

l'inflazione sia del disavanzo esterno in un tempo ragionevolmente limitato anche con un solo strumento di politica economica.

La politica di restrizione monetaria posta in essere in quella occasione dalla Banca d'Italia, agendo tramite una riduzione della domanda aggregata interna riuscì effettivamente a rovesciare la situazione portando nel 1964 la bilancia dei pagamenti a un rilevante attivo. A queste misure di politica monetaria adottate sin dal maggio 1963, si accompagnarono, nella seconda metà dell'anno, anche altre misure di natura fiscale e selettiva per quanto riguarda la domanda privata e pubblica.

Poiché tutto ciò non avrebbe potuto manifestare i suoi effetti che nel corso di un certo periodo, e poiché si ritenne di dover scartare a priori l'alternativa della svalutazione o delle restrizioni commerciali per imporre al paese la necessaria riallocazione delle risorse, s'impose di « finanziare » il rilevante disavanzo valutario con un largo ricorso alle riserve valutarie nazionali e soprattutto al credito internazionale.

Indubbiamente le misure decise erano le più opportune per superare la crisi, ma si convenne quasi generalmente che le dosature di alcune di esse furono forse eccessive.

La crisi del 69-70 nei conti con l'estero dell'Italia

Superata nel modo che abbiamo visto le difficoltà del periodo 62-64, la posizione verso l'estero dell'Italia si rafforza progressivamente nel periodo 65-68 attraverso un notevole aumento delle riserve valutarie alimentate da un pressoché costante avanzo di parte corrente.

In quegli anni il movimento di capitali con l'estero si fa deficitario, mai tuttavia in misura tale da compensare l'avanzo corrente. Le autorità e in particolare la Banca d'Italia pongono in essere nel corso di quegli anni una politica monetaria costantemente espansiva nel vano tentativo di far coincidere gli investimenti con gli elevati risparmi nazionali ⁽³⁾, politica che tra l'altro facendo aumentare i differenziali di interesse a sfavore dell'Italia contribuisce a spiegare accanto ai disincentivi fiscali e alla mancanza di adeguate strutture finanziarie il deflusso di capitali italiani.

E' proprio questa emorragia di capitali verso l'estero che — accentuatasi sensibilmente negli ultimi mesi del '68 — mette in crisi i nostri conti con l'estero. La crisi che si sviluppa pienamente nel corso dell'anno

(³) Ci si è resi conto del problema costituito dalla contrazione del tasso di accumulazione nazionale del capitale, una delle cause fondamentali del rallentamento del processo di sviluppo dell'economia italiana negli anni '60.

seguinte — 870 miliardi di lire in valuta di disavanzo complessivo — dura un anno e mezzo e si conclude a metà del 1970.

Fatto importante da tener presente se si vuole cogliere la differenza con la crisi del '63 è che il deficit del '69-'70 trova la sua origine esclusivamente nella parte della bilancia dei pagamenti che concerne il movimento dei capitali. Solo nei primi mesi del '70, cioè verso la conclusione di quella fase congiunturale, anche le partite correnti vanno in passivo per un aumento della domanda cui fa riscontro un forte calo dell'offerta. La crisi raggiunge il suo culmine nei primi mesi del '70, nel corso dei quali il deficit ammonta a oltre 500 miliardi di lire in valuta, ma già nel corso delle prime avvisaglie del 1968 la Banca d'Italia interviene aumentando il costo delle valute impiegate all'estero e facendo salire il cambio con il dollaro verso il limite superiore.

Le misure suddette si rivelano insufficienti a frenare la fuga di capitali e la Banca d'Italia nel corso dell'estate del 1969 abbandona per la prima volta dal '65 la politica monetaria espansiva in favore di una più restrittiva che ovviamente fa aumentare il costo dei finanziamenti.

Nel corso del 1970 l'intervento della Banca d'Italia sul mercato valutario si fa ancora più rilevante allo scopo di arginare la speculazione sulla lira che tendeva a sfruttare l'ingente massa di lire in circolazione sui mercati esteri. La politica monetaria restrittiva e le altre misure ⁽⁴⁾ tendenti da un lato a stabilizzare piuttosto che ad aggiustare la bilancia dei pagamenti dura fino all'estate del '70, allorché superata la crisi valutaria e eliminati ormai i differenziali di interesse la Banca d'Italia torna a una politica monetaria espansiva. Con tale politica le autorità monetarie intendevano favorire una ripresa nel livello dell'investimento che, per le note vicende rivendicative, era ulteriormente e pesantemente caduto.

A questo punto, per valutare correttamente l'opportunità delle misure prese in funzione dell'equilibrio esterno, occorre considerare anche gli effetti sull'equilibrio interno di quelle decisioni tenendo conto della situazione globale dell'economia nazionale in cui la crisi valutaria si inserisce. Con riferimento ai soliti quattro casi generati dalle possibili combinazioni dello squilibrio interno con quello esterno la crisi del '69-'70 è, se si considerano le circostanze che seguono, del tipo stagnazione-disavanzo nonostante la presenza di tendenze inflazionistiche nei primi mesi del 1970. Il primo fattore che ci fa propendere per questa interpretazione è la crisi di fiducia rivelata sin troppo bene dalla fuga di capitali che avrebbe ine-

(4) BANCA D'ITALIA, *Relazione del Governatore*, 1970, p. 367.

vitabilmente portato ad una caduta dell'investimento e quindi della domanda.

Altri fattori sono la altrettanto prevedibile crisi del settore edile; mentre la stessa strategia sindacale avrebbe dovuto inoltre lasciar prevedere le difficoltà, che di fatto ci sono state, nei recuperi di produttività.

Da notare infine che al momento della crisi nei conti con l'estero il sistema non si trovava — come nel 1964 — in una fase di pieno impiego delle risorse. Prova ne sia che nonostante il sufficiente incremento reale del prodotto nazionale (6%) il '68 registra una flessione nei consumi e negli investimenti. Tali fenomeni spingono il governo ad emanare nel luglio dello stesso anno un provvedimento articolato volto a stimolare la domanda aggregata attraverso misure selettive di incentivazione, e ad augurarsi un vigoroso rinforzo della domanda di consumi dagli aumenti salariali del '69.

E' questa una delle due tipiche combinazioni di problemi interni ed esterni che non possono essere corretti con una sola politica sia essa monetaria o fiscale. Ciascuna di queste infatti — applicata da sola — tenderebbe a ristabilire uno dei due equilibri a danno dell'altro. I due equilibri si possono ottenere simultaneamente solo con una opportuna dosatura delle due politiche, che se si accetta l'impostazione del Mundell prevede la destinazione degli strumenti della politica monetaria agli obiettivi esterni e quella degli strumenti fiscali a quelli interni.

In virtù degli effetti sui flussi dei capitali — a parità di quelli sulla spesa — che competono alla politica monetaria, ma non a quella fiscale, l'insieme di queste politiche ha effetti stabilizzatori e al tempo stesso di aggiustamento dei conti con l'estero.

Le modifiche dei flussi dei fondi che derivano dalle misure monetarie tendono a compensare il divario esistente tra domanda e offerta autonoma di valuta, mentre la riduzione della spesa aggregata nazionale indotta dalle restrizioni monetarie contribuiscono a ridurre direttamente quel divario attraverso la contrazione della domanda.

Nel corso del '70 e soprattutto del '69 è mancata una tempestiva ed efficace politica fiscale a integrazione delle misure monetarie della Banca d'Italia. Le politiche fiscali, avrebbero dovuto puntare non solamente ad aumenti della spesa pubblica, che in Italia consegue effetti molto smorzati e ritardati, ma soprattutto misure di sgravio fiscale e di defiscalizzazione degli oneri sociali, che avrebbero potuto limitare le difficoltà inerenti ai forti aumenti del costo del lavoro, e soprattutto le conseguenze dell'inasprimento monetario e creditizio.

Gli obiettivi dell'equilibrio interno ed esterno possono tuttavia essere perseguiti, almeno teoricamente, con strumenti diversi da quelli di tipo semplicemente monetario e fiscale, che dovendosi usare assieme presuppongono una notevole sincronia e complementarità tra i vari organi presso cui è distribuita la responsabilità del controllo dell'economia.

Questi strumenti — escluse le restrizioni commerciali e i controlli valutari incompatibili con gli impegni comunitari — si riducono praticamente alla modifica della parità valutaria della lira. Prescrizione prevista dall'accordo del Fondo Monetario Internazionale solo in caso di una « squilibrio fondamentale » nella bilancia dei pagamenti, cioè solamente nei casi in cui vi sia palese necessità di una straordinaria misura di aggiustamento. L'interpretazione più accreditata ⁽⁵⁾ del concetto di squilibrio fondamentale considera come condizione sufficiente un disavanzo potenziale che sorgerebbe se si pervenisse alla massima occupazione.

E' da ritenersi che gli aumenti salariali italiani del '69 abbiano generato una disparità generalizzata tra il regime prezzi-costi italiano e straniero tale da richiedere una drastica misura di « switching policy » e non « expenditure-reducing policy » come di fatto è avvenuto per la incompleta e inefficiente dosatura di politica finanziaria ⁽⁶⁾.

Ricorrere a questa alternativa piuttosto che a quella della politica monetaria e fiscale esclusivamente avrebbe avuto l'effetto di agevolare il ristabilimento dell'equilibrio nei conti economici e soprattutto il ripristino della posizione concorrenziale esterna ⁽⁷⁾ delle imprese e di evitare le conseguenze dell'inasprimento monetario-creditizio ⁽⁸⁾ che si sono sommate alle conseguenze delle lotte rivendicative.

Conclusioni

La schematica rassegna delle vicende della bilancia dei pagamenti italiana in occasione delle due crisi del 63-64 e del 69-70 ci permette di concludere che l'obiettivo dell'equilibrio esterno è stato perseguito nel

⁽⁵⁾ TRIFFIN, *International Monetary Policies*, « Postwar Economic Studies », n. 7, 1947.

⁽⁶⁾ Il disavanzo nelle partite correnti è durato appena quattro mesi (nel corso del '70) soprattutto per la caduta dell'importazione più contenuta di quella delle esportazioni.

⁽⁷⁾ Le nostre esportazioni risultano sensibilmente correlate all'andamento comparativo dei prezzi. La loro elasticità rispetto ai prezzi relativi è infatti pari all'unità secondo le stime della Banca d'Italia. L'elasticità delle importazioni è invece, secondo le stesse stime, non significativa.

Vedasi in proposito l'equazione 5) e 6) del Modello econometrico MIBI della Banca d'Italia.

⁽⁸⁾ BANCA D'ITALIA, *Relazione del Governatore*, 1970, pp. 364-365.

corso di essa con la massima efficacia. Si deve tuttavia notare che in entrambi i casi la difesa della parità della lira ha imposto sacrifici non indifferenti all'equilibrio interno misurato in termini di occupazione e aumento del reddito.

Il conseguimento simultaneo dei due equilibri richiedeva, a seconda dei casi, opportune dosature di una o due politiche. L'approntamento di questi interventi richiedeva, a sua volta, oltre a una adeguata e tempestiva diagnosi, una conoscenza quantitativa e quindi operativa dei legami che intercorrono tra le singole variabili strumentali e le variabili che misurano gli obiettivi che si vogliono perseguire⁽⁹⁾. Tale condizione è mancata in occasione della prima delle due crisi, dal momento che il primo grosso sforzo per una stima econometrica dei legami tecnici dell'economia italiana da parte della Banca d'Italia è del 1969.

Il fatto di poter conoscere quantitativamente la struttura di un'economia sia pure sotto la forma schematica di un sistema di equazioni non è, tuttavia, garanzia che si possa sempre necessariamente trovare una opportuna combinazione di politiche che permetta di ritrovare simultaneamente gli equilibri interno ed esterno smarriti dal sistema per un motivo qualsiasi.

Questo risultato non è garantito nemmeno dallo stesso principio di Tinbergen⁽¹⁰⁾ secondo cui una soluzione esiste, sempre se il numero degli strumenti è pari al numero degli obiettivi indipendenti tra loro. Occorre che il sistema abbia una soluzione stabile, vale a dire una combinazione di politiche che posta in essere tenda a far regredire lo squilibrio. Se ci si riferisce ad un modello con due obiettivi e due strumenti e solo se si rispettano le conclusioni del Mundell⁽¹¹⁾ per quanto concerne l'attribuzione delle politiche monetarie e fiscali, la condizione di stabilità del sistema dinamico è abbastanza larga: è sufficiente⁽¹²⁾ che la propensione marginale alla spesa interna sia minore dell'unità.

(⁹) Sull'argomento alla abbondanza della letteratura teorica fa riscontro la singolare esiguità della letteratura empirico-quantitativa. Si ricordano a proposito i lavori di R. RHOMBURG-L. BAISSOUNEULT, *The Foreign Sector*, in « The Brookings Quarterly Econometric Model of the United States »; N. Holland P. Co., Amsterdam 1965 e *Effects of Income and Price Changes on the U.S. Balance of Payments*, in « International Monetary Fund Staff Papers », XI marzo 1964; di M. STERN, *Foreign Trade and Economic Growth in Postwar Italy*, Praeger, New York, 1966 e soprattutto di M. PRACHOWNY, *A Structural Model of the U.S. Balance of Payments*, N. Holland P. Co. Amsterdam, 1969.

(¹⁰) J. TINBERGEN, *On the Theory of Economic Policy*, Amsterdam 1966, cap. IV.

(¹¹) R. MUNDELL, *op. cit.*

(¹²) G. GANDOLFO, *Mathematical Methods and Models in Economic Dynamics*, N. Holland P. Co., 1971, p. 328.

Le difficoltà che possono ulteriormente sorgere, anche se si conosce la struttura quantitativa delle relazioni, e se i parametri ammettono algebricamente una soluzione dinamicamente stabile, sono di due tipi.

Il primo è connesso con il fatto che gli obiettivi perseguiti presuppongono una molteplicità di interventi, che stante il decentramento tra più organi dei poteri di intervento, presuppone a sua volta un elevato grado di integrazione di intenti ed efficienza che può facilmente non esistere. La crisi del '69-'70 e le relative conseguenze vanno viste in questa prospettiva. Gli interventi monetari sono stati pronti ed efficaci, mentre quelli fiscali — altrettanto indispensabili — volti a compensarne gli effetti depressivi interni sono stati tardivi ed inefficaci. Questa esperienza non può che confermare come la debolezza degli strumenti della politica fiscale italiana imponga, ogniqualvolta vi si debba obbligatoriamente ricorrere, dolorosi trade-offs tra equilibrio interno ed esterno.

Un secondo tipo di difficoltà che si incontrano nell'adozione e nella calibratura delle varie misure (svalutazione, variazioni dei tassi d'interesse, ecc.) di aggiustamento della bilancia dei pagamenti deriva dalle incertezze che tuttora esistono circa la conoscenza empirico-quantitativa del comportamento delle variabili reali e monetarie del commercio internazionale. Casi tipici in questo senso sono la stima delle elasticità di prezzo della domanda di importazioni e di esportazioni, la stima della dipendenza delle esportazioni dal regime di produttività-costi del lavoro di ciascun paese, la comprensione del meccanismo (« elasticities approach » ed « absorption approach ») attraverso cui si esplicano gli effetti di una svalutazione, la stima della dipendenza dei movimenti a breve dei capitali rispetto i tassi di interesse.

A questi problemi ancora non del tutto risolti anche se abbastanza vecchi, se ne sono aggiunti altri in questi anni. Il maggiore è forse quello connesso al controllo del mercato dell'eurodollaro le cui dimensioni e la cui estrema mobilità hanno elevato di molto l'ammontare minimo delle riserve necessarie a finanziare eventuali disavanzi valutari. Altri problemi sono infine quelli inerenti alla crescente integrazione dei mercati finanziari mondiali alla quale recentemente e in conseguenza delle recenti bufere monetarie si è cercato di mettere dei vincoli.

THE PROBLEMS RAISED BY THE ADJUSTMENT OF THE ITALIAN BALANCE OF PAYMENTS IN THE SIXTIES

This paper examines some problems arising from the restoration of the Italian balance of payments during the two crisis of the sixties.

Both crises concerned the problem of achieving both internal and external stability in a country which cannot modify the exchange rate or impose trade restrictions.

The first crisis (1963-64) is a sound example of the « inflation-deficit » case probably the easiest to treat of the four possible ones. The adjustment policy of the Bank of Italy (a restrictive monetary policy) was effective, even if a little excessive (the first macroeconomic model of the Italian economy goes back to 1969). Financing the deficit and deflating the overheated economy the authorities rapidly achieved both objectives.

The second Italian experience (1969-70) is a more complicated one. It is a case of recession-deficit (or more exactly stagflation deficit), a case which imposes a mixture of monetary and fiscal policies.

Unfortunately, only the policy adopted during the first crisis is efficient in Italy, and as a consequence every time we use fiscal tools, harmful trade-offs between internal and external balance occur.

This fact seems to suggest that the strenuous defence of the parity — during the second crisis — was a heavy burden for an economy which had to overcome with such inadequate fiscal tools a « labour-cost-led-fundamental-disequilibrium » in its balance of payments.

LA POLITICA MONETARIA COMPONENTE DELLA CRISI ITALIANA

di

GIANLUIGI MENGARELLI (*)

Il 1969 si era concluso nel modo piuttosto drammatico noto a tutti, dopo le vicende dell'autunno caldo. La produzione industriale nell'ultimo trimestre aveva registrato un calo notevole a causa delle prolungate interruzioni del lavoro. La Relazione previsionale e programmatica di fine settembre '69 aveva previsto per quell'anno un incremento del prodotto nazionale lordo intorno al 7%, un tasso cioè di sviluppo mai raggiunto fino allora. Tale previsione fu resa possibile per il fatto che sorprendentemente la Relazione aveva completamente trascurato o sottovalutato lo scoglio dei rinnovi contrattuali di autunno. Comunque l'incremento del reddito nazionale lordo per il '69 superò il 5%. Il 1970 si presentò con due caratteristiche di fondo. L'aumento consistente dei salari, stimato approssimativamente intorno al 19%, e il timore di una forte spinta inflazionistica dei prezzi.

L'aumento delle retribuzioni dei dipendenti nel 1970 provocò un aumento della parte dei redditi da lavoro dipendente del Reddito Nazionale dal 56,5% al 59%, mentre i redditi d'impresa videro cadere la loro quota dal 34,1% al 31,7%.

Si ebbe così un aumento del reddito disponibile da lavoro nel settore privato nel 1970 di circa 3.600 miliardi contro un incremento di 1.900 miliardi circa verificatosi nell'anno precedente. Questa notevole mole di potere d'acquisto spostatosi verso settori tradizionalmente ad alta propensione al consumo provocò, nelle attese degli osservatori economici, all'inizio del 1970, il timore diffuso di una incontenibile pressione inflazionistica da domanda gravante sulla nostra economia, con grave dan-

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

no per la nostra bilancia dei pagamenti e per la competitività estera delle nostre merci. Il timore poteva parere fondato specie se si rammentava la precedente esperienza inflazionistica del 1963-64. Però, a questo punto, se si fossero esaminati i dati relativi all'andamento dei prezzi esteri, si sarebbe rilevato che il loro incremento era uguale al nostro, se non superiore.

Infatti mentre in Italia i prezzi al consumo nel primo bimestre del '70 erano cresciuti del 4,7% rispetto al bimestre corrispondente dell'anno '69 (dei prezzi all'ingrosso non possiamo tener conto in quanto caratterizzati in quel periodo da una forte spinta al rialzo da inflazione importata, soprattutto nelle materie prime), negli Stati Uniti l'incremento dei prezzi al consumo nel mese di gennaio del 1970 sul '69 era del 6,2%; nel Regno Unito l'incremento dei prezzi al consumo nel mese di gennaio '70, rispetto all'anno precedente fu del 4,9%, ma è noto che fu solo l'inizio di una ascesa dei prezzi al consumo che doveva portare la media annua di questo indice ad un incremento del 6,4%. In Francia lo stesso indice nel mese sempre di gennaio '70 era aumentato rispetto all'anno prima del 5,6%. Infine la Germania, dove tradizionalmente non si verificano che modesti aumenti di prezzi, segnava nel gennaio 1970 un incremento dei prezzi al consumo sull'anno precedente del 3,5%. Sia chiaro che quello scelto non è un periodo di comodo per dimostrare il livello sostenuto dei prezzi al consumo anche all'estero, bensì si tratta solo del mese contemporaneo all'accendersi della segnalata polemica in Italia. Difatti a fine anno tutti i livelli indicati dei prezzi risultarono confermati, se non rafforzati, nella media annuale. Per l'Italia l'aumento dei prezzi al consumo fatto registrare nel 1970 fu del 4,5%, per gli U.S.A. del 5,8%, per il Regno Unito del 6,4%, la Germania Federale salì al 3,8%, la Francia arrivò al 5,3%. A questo punto si può rilevare che gli allarmi erano infondati in buona parte. Però non si tenne conto adeguatamente dei dati ora visti, per cui fu posta in atto una politica antinflazionistica. La manovra principale, anzi generalmente unica, che si pone in atto in Italia, è la restrizione creditizia.

Il pericolo inflattivo della nostra economia era, nel '70, costituito, a detta di tutti, da un vuoto di produzione causato dall'aumento dei salari prima visto e dal contemporaneo rallentamento dell'attività produttiva dovuto al prolungarsi delle agitazioni sindacali nelle singole aziende per la contrattazione articolata. Si trattava solo di un timore, di un'aspettativa, perché dai dati risultava che fino allora gli altri paesi non si trovavano in condizioni migliori delle nostre. Inoltre, a nostro parere, la valutazione

della situazione fu troppo precipitosa e poco approfondita. Ciò che sembrava preoccupasse soprattutto era il paragone con la situazione venutasi a creare nel 1963-'64. Con la differenza che allora la stretta creditizia avvenne in un momento di boom e quando l'inflazione era già avanzata, ora invece si pensò di agire addirittura prima che si manifestassero i sintomi inflazionistici, senza dare tempo al sistema di riprendersi dal collasso produttivo dell'autunno. Ma c'era un'altra differenza fondamentale tra la situazione del '63 e quella del '70, che non è stata giustamente valutata allo scopo di stimare la carica inflazionistica della nostra economia. In effetti nel '70 l'attività edilizia aveva iniziato il ciclo discendente dopo l'artificioso boom provocato in questo settore dalla « legge-ponte » le cui autorizzazioni erano scadute nell'agosto 1969. Si è sempre detto che l'edilizia, assieme all'automobile è il settore trainante della nostra economia. Ora, con l'edilizia in fase discendente, e quindi con prospettive di occupazione decrescente in settori ad alta propensione al consumo quali sono i ceti del sottoproletariato urbano o dei lavoratori agricoli pendolari che trovano lavoro in questo settore, il potenziale inflazionistico poteva considerarsi parecchio contenuto, o in via di contenimento automatico mano a mano che terminavano le costruzioni in corso e che i cantieri erano destinati a chiudere. Inoltre non sono stati valutati adeguatamente il mutamento e la evoluzione dei redditi e quindi della struttura della spesa intervenuti dallo sviluppo tumultuoso del 1961-'62 al '70, per cui certi bisogni primari e non primari erano stati soddisfatti e gli aumenti dei redditi da lavoro non avevano più quella marcata propensione al consumo. Difatti, l'incremento della domanda di beni alimentari dopo il '70 non registrò più le punte acute del '62-'63 che innescarono il processo inflazionistico e contemporaneamente misero in crisi la Bilancia dei Pagamenti. Così come altri tipi di consumi durevoli risultavano in buona parte saturati, sempre grazie allo sviluppo dei redditi da lavoro del decennio precedente. Piuttosto i maggiori redditi si indirizzarono nel '70 verso richieste di servizi a più alta elasticità di reddito, cioè verso la domanda dei servizi legati alle attrezzature turistiche, delle quali esiste nel nostro paese un'ampia e articolata rete, destinata a funzionare in pieno solo per pochi mesi di punta all'anno. Una più scaglionata richiesta di tali servizi può essere elemento notevole per suddividere in un arco di tempo maggiore i costi generali e quindi per contenere le tariffe praticate. Inoltre non va dimenticato che parte dei maggiori redditi da lavoro può essere stata impiegata nella domanda di maggiori attività finanziarie, cioè di titoli a reddito fisso o variabile, come

suggerisce la Relazione della Banca d'Italia per il 1970. In tale situazione quindi non è certo sicuro che il vuoto di produzione avrebbe potuto avere effetti gravemente inflazionistici tali da portare alla stretta creditizia che in effetti mise in atto la Banca d'Italia nei primi mesi del 1970. Si potrà obiettare che la stretta non fu drastica come quella del '63-'64, bensì molto più leggera e articolata.

Ma abbiamo già osservato che le situazioni nelle quali è intervenuta la Banca centrale erano completamente diverse. La prima era una situazione inflazionistica classica, con effetti negativi sulla Bilancia dei Pagamenti, la seconda era una situazione in cui l'inflazione era solo prevista. Il vuoto di produzione inoltre, a conti fatti, non pareva così grave come era stato descritto se è vero che a fine anno gli osservatori economici incominciarono a lamentare piuttosto una carenza di domanda di beni di consumo.

Difatti la domanda di beni di consumo non si mostrò né alla fine dell'anno, né durante il suo svolgersi, particolarmente in ascesa, tale cioè da preoccupare per il livello dei prezzi. Comunque l'aumento dei redditi da lavoro nel 1970 per 3.600 miliardi è un dato. Il fatto è che si era smussata la propensione al consumo di vasti strati di percettori di reddito da lavoro. E' senz'altro un risultato nuovo e inatteso. Forse solo con una ripresa dell'occupazione edile si potranno ritrovare punte rilevanti di propensione al consumo, anche se probabilmente non così marcate come nel passato. Comunque è chiaro che senza una ripresa normale di questo settore non si può ancora oggi (autunno '72) pensare ad una valida ripresa del nostro sistema produttivo. L'inattesa minore propensione al consumo da un lato offre al sistema economico una discreta garanzia contro eventuali spinte inflazionistiche da domanda conseguenti ad aumenti dei redditi da lavoro, dall'altro pone le basi di una minore dinamicità nello sviluppo della nostra economia, visto che la spesa tende a ristagnare, come già accade nei paesi più avanzati. Per superare questa eventualità di ristagno è necessario creare e sviluppare nuovi settori produttivi di avanguardia, impostati sullo sviluppo del progresso tecnologico, in grado di attirare sempre più l'attenzione dei consumatori. D'altro canto ciò comporta un aumento dei costi di lavoro e soprattutto un aumento dei costi per unità di prodotto. Questi maggiori costi non potranno prima o poi non trasmettersi ai prezzi. Si potranno avere così fasi di ristagno produttivo, dato che la domanda non aumenta, e contemporanei aumenti di prezzi, fasi cioè di stagflation. In Italia tale fenomeno si è verificato negli anni 1970 e '71 in misura più contenuta che negli altri paesi.

In effetti ci pare che le analisi fatte all'inizio del 1970 sulle poten-

zialità inflazionistiche del nostro sistema economico si siano accentrate, come detto, essenzialmente su ipotesi relative ad inflazione da domanda piuttosto che inflazione da costi. La stretta creditizia funziona tipicamente nel primo caso, come avvenne nel 1963-'64. Se invece si applica al nostro caso si può avere ugualmente un aumento dei prezzi ma accompagnato da una flessione dell'attività produttiva. E questo, entro certi limiti, pare sia accaduto in Italia a seguito della politica restrittiva seguita dalla Banca d'Italia. Infatti l'occupazione non è diminuita in Italia nel 1970, è diminuito però il ritmo di sfruttamento degli impianti. I redditi da lavoro sono aumentati, come già visto, di 3.600 miliardi, quindi non è stata compressa la domanda dei consumi. Che effetti ha allora avuto la restrizione del credito? Bisogna ricordare che la domanda globale per beni e servizi si compone non solo della domanda dei consumatori ma anche della domanda d'investimento degli imprenditori, ed è proprio sulla domanda di questi ultimi che, si può dedurre, la stretta creditizia ha inciso più a fondo. In tal modo i produttori di beni strumentali che hanno visto scendere gli ordinativi per i loro impianti hanno incominciato a non lavorare a pieno ritmo, ponendo le premesse per i futuri ulteriori cali di attività verificatisi nel '71. E' evidente, comunque, che affinché ci sia un trasferimento consistente dei costi sui prezzi bisogna che la domanda sia sufficientemente sostenuta nel settore e che le aziende abbiano sicuri piani di espansione futura e finanziamenti sufficienti, altrimenti può subentrare il timore di creare un contraccolpo negativo sulla domanda dei loro beni e diminuire così gli introiti. E' questo presumibilmente l'atteggiamento prevalente delle piccole e medie imprese ed è questo il risultato concreto sui prezzi della stretta creditizia. Invece le grandi imprese, a domanda traente (ad esempio le automobilistiche) hanno scaricato prontamente, parte almeno, dei loro maggiori costi sui prezzi.

A questo punto, va ricordato che un modo diverso per far fronte al vuoto inflazionistico potrebbe essere stato quello dello stimolo degli investimenti per rafforzare la capacità produttiva del sistema, come ha tentato di fare il governo inglese nell'estate '71, in presenza di un tasso medio di inflazione del 10%. La Banca d'Italia ha invece ottenuto l'effetto opposto. La sua manovra poco appariscente, come ora vedremo, non è giunta a comprimere subito l'occupazione bensì ha agito sulle vie di finanziamento delle singole aziende, specie piccole e medie, accentuando così una crisi di liquidità al loro interno già inizialmente manifestatasi poco prima con gli incrementi notevoli dei costi di lavoro. Si è creata allora nelle imprese una situazione estremamente precaria e ostile a ogni forma di investimento.

In tal modo è caduta la domanda globale impedendo un eventuale ulteriore trapasso dei costi nei prezzi. Se queste sono le conseguenze dell'azione della Banca d'Italia, e non pare possano essere altre, essa è stata sicuramente negativa per la nostra economia. Nel momento in cui si verifica un aumento dei costi di lavoro la competitività del sistema si può mantenere solo con maggiori investimenti. Come si può però pensare a nuovi investimenti se nello stesso momento il credito non solo non viene aumentato, ma viene addirittura diminuito rispetto all'anno prima?

Non si può non sostenere almeno la precipitazione eccessiva, delle autorità monetarie, all'inizio del 1970, nell'abbracciare le tesi più allarmistiche dell'inflazione da domanda, prima ancora che se ne avessero concreti segni soprattutto in relazione ai prezzi internazionali. Voler prevenire l'aumento dei prezzi in una situazione così delicata per l'equilibrio finanziario delle aziende, significa l'esclusione a priori di rispondere con l'ammodernamento tecnologico all'aumento dei costi. Forse le conseguenze di ciò non furono valutate attentamente nel momento in cui si mise in atto la stretta creditizia, si ha anzi l'impressione che il panico possa aver avuto una certa parte nelle decisioni delle autorità.

Si potrebbero però muovere diverse obiezioni a queste nostre osservazioni.

Innanzitutto si potrebbe rilevare che questi discorsi vengono formulati a cose fatte quando tutto è chiaro, e che le autorità monetarie dovevano contemporaneamente risolvere problemi relativi al deficit dello Stato, al mercato mobiliare praticamente paralizzato, alla fuga di capitali all'estero. Osservazioni giuste, di cui bisogna tener conto, però resta il fatto che non si è voluto neanche correre qualche rischio con i prezzi e si è ritenuto di intervenire prima del necessario. Inoltre, si potrebbe obiettare che non è detto che ci sarebbe stata la ripresa produttiva se la Banca d'Italia avesse concesso i finanziamenti alle industrie che chiedevano di rinnovarsi, dato che esisteva una contestazione a livello di fabbrica, prolungatasi al '70, con la contrattazione articolata. Ciò è senz'altro vero, e si può aggiungere che non poteva esserci ripresa totale in presenza del ciclo discendente dell'edilizia. Ma questi non sono certo motivi per stringere il credito dato che, proprio a causa loro, non sarebbe stato interamente utilizzato. E' un fatto però che nelle varie interviste e sondaggi effettuati in quel periodo e successivamente, presso piccoli e medi industriali o loro rappresentanti di categoria, la mancanza o l'insufficienza o il costo eccessivo del credito veniva sempre messo al primo o al secondo posto, subito dopo le agitazioni sindacali, tra i motivi per cui si verificava un rallentamento o un arresto delle produzioni.

Si è parlato sul finire del '70 di « disaffezione » degli imprenditori, di loro richieste di vendere le piccole aziende, a testimonianza di un malessere della società italiana, che andava oltre le conseguenze e i poteri della politica economica. Però bisogna considerare che la situazione resa grave dai rapporti tesi con i sindacati, non può che essere stata peggiorata a seguito della politica della Banca d'Italia. D'altra parte si possono nutrire dei dubbi sul grado di generalizzazione di tale malessere, fuori del controllo della politica economica. Ad esempio, risulta che spesso volte in occasione di prestiti agevolati da parte dell'I.M.I. e della G.E.P.I. a piccole industrie, alla richiesta fatta agli imprenditori di sottostare ai controlli dei mutuanti, essi preferiscono rifiutare il prestito pur di mantenere il controllo assoluto dell'azienda. Questo comportamento, per quanto discutibile, non conferma certo le voci di disaffezione generalizzata di cui sopra. Inoltre bisogna ricordare come la produzione industriale era iniziata nel 1970 ad un ritmo sufficientemente elevato, anche se non confermava totalmente la tendenza di alta espansione della seconda metà del '69.

Tra il febbraio '69 e il febbraio '70 l'indice della produzione industriale era salito del 6,6% rispetto al 5,7% dell'anno precedente. Inoltre il punto massimo della produzione del '69, raggiunto a luglio con l'indice a quota 124,5 era stato superato bene, dopo le vicende dell'autunno caldo, in febbraio, quando l'indice raggiunse 126,8. Non si può certo dire che a febbraio non fossero esistiti problemi relativi alla contrattazione articolata. Però, da febbraio a giugno lo stesso indice è caduto di 3 punti. In quel periodo era entrata in azione la stretta creditizia. D'altra parte l'inchiesta mensile ISCO - Mondo economico del mese di gennaio 1970 dava come risultati dei sondaggi « ex-ante » per i primi 3-4 mesi dell'anno una attesa definita vivace della ripresa produttiva. La stretta creditizia invece si è insinuata in silenzio nell'apparato produttivo, in modo spesso inosservato, ma con i risultati negativi che abbiamo visto.

Ufficiosamente le autorità monetarie sostenevano che la stretta non vi era stata perché la base monetaria continuava a crescere al tasso normale del 10%. Ma una affermazione del genere non significa molto se non viene qualificata. Infatti bisogna esaminare attraverso quale dei tre canali (Tesoro, Economia, Estero) la base monetaria viene immessa nella economia.

Bisogna d'altra parte osservare chi sono i detentori finali di base monetaria. Sarebbe inoltre necessaria un'analisi sul moltiplicatore del credito e dei depositi, che non possiamo fare in questa sede. Possiamo però rilevare come nel 1° trimestre 1970 la base monetaria sia diminuita di

250 miliardi soltanto (rispetto all'ultimo trimestre del '69) in confronto alla diminuzione di oltre 500 miliardi verificatasi nello stesso 1° trimestre dei precedenti due anni. In termini percentuali destagionalizzati si rileva infatti come nel I del '70 la base monetaria sia aumentata del 3,5%, mentre sia nel I del '68 che nel I '69 essa aumentò dell'1,5%. Però sono mutate completamente le fonti di emissione come detto, della base stessa. Infatti si nota come attraverso il finanziamento delle Tesorerie provinciali, cioè attraverso il Tesoro, si siano fatte affluire quantità veramente rilevanti di mezzi di pagamento contraendo, per contro, fortemente l'emissione attraverso le altre fonti: Estero e Aziende di credito. Infatti la voce Tesoro è incrementata nel I '70 di ben 1000 miliardi, contro incrementi nulli praticamente nei due anni precedenti. In termini percentuali, sempre distagionalizzati, l'aumento è stato del 9,1%, contro incrementi del '69 di 0,7% e dell'1,8% nel '68. Invece la voce Estero (relativa cioè alla bilancia dei pagamenti) è diminuita di 500 miliardi nel I '70, contro una diminuzione di 234 miliardi nel I '69. In termini percentuali si è verificata una diminuzione di immissione di base monetaria, attraverso questo canale, del 7,1% a fronte di un aumento dello 0,2% nel I '69, e del 2,8% nel I '68.

La voce Aziende di credito poi è diminuita di 732 miliardi nel I '70, rispetto ad una diminuzione dell'anno precedente di 287 miliardi. In termini percentuali la diminuzione è risultata del 4,4% contro un incremento del 15% del I '69. Come si vede, le premesse per una stretta creditizia esistevano chiaramente anche se la base monetaria totale era stata incrementata in misura notevole. All'interno di questo incremento infatti il Tesoro aveva ottenuto incrementi eccezionali, anche a causa delle notevoli difficoltà incontrate nell'emettere prestiti obbligazionari, mentre i finanziamenti più diretti al settore privato (Estero e Aziende di credito) hanno pagato la espansione del Tesoro con le contrazioni ora viste. A ciò si aggiunga che la spesa dello Stato, che deteneva tutta la nuova base monetaria, è notoriamente lenta. Inoltre i fondi dello Stato se depositati presso qualche banca, richiedono riserve di liquidità troppo elevate per essere impiegati dagli Istituti di Credito con profitto per il finanziamento dell'economia, in quanto essi si trovano, per grossi volumi, solo temporaneamente disponibili. Infatti si tratta di somme trasferibili da un momento all'altro per eseguire i mandati di spesa emessi in tempi imprevedibili.

Soprattutto per questi motivi il sistema bancario ha visto nei primi cinque mesi del '70 cadere sempre più il suo rapporto liquidità/depositi, che è forse l'indice del grado di disponibilità di credito più significativo

di cui disponiamo. Esso infatti partendo da 3,5 di gennaio è continuato a scendere sempre più fino a 2,2 di maggio che è il livello più basso raggiunto negli ultimi anni. Se passiamo alle cifre, possiamo rilevare come nei primi 4 mesi del 1970 gli impieghi effettuati furono 700 miliardi circa contro i 950 dell'anno precedente, nello stesso periodo. I nuovi fidi concessi nel '70, stesso periodo, erano 620 miliardi contro 1.190 miliardi nel '69. Pare che non ci siano dubbi sui volumi della stretta creditizia, soprattutto se si tiene conto del fatto che nel '70 le esigenze di liquidità degli imprenditori erano molto maggiori che nel '69 a causa dell'aumento dei costi di lavoro. Per quanto riguarda il credito speciale all'industria, poi, si riscontra egualmente un calo nel 1970 rispetto al '69. Infatti i finanziamenti dell'industria e del commercio degli istituti di credito mobiliare sono passati da 569,7 nel corso del '69, a 518,1 nel '70. Ma questa stretta era certamente destinata a passare inosservata o ad essere sottovalutata nei suoi effetti. Ad esempio, nell'agosto del '70, la commissione economica C.E.E., nel suo II Rapporto trimestrale segnalava il ristagno della produzione in Italia come dovuto unicamente alle agitazioni sindacali, trascurando di menzionare del tutto la stretta creditizia. Dal canto suo il governo che era rimasto assente dalla politica economica per ben 8 mesi, i primi del '70, lasciandone tutto il peso alla Banca d'Italia, ha ritenuto di intervenire con il « Decretone », addirittura il 27 agosto, per contenere il vuoto di produzione, quando era oramai evidente che la spinta inflazionistica non c'era stata e quando eventualmente la stretta creditizia aveva già provveduto a contenerla. L'intervento restrittivo dei consumi da parte del decreto legge governativo, unitamente al suo interminabile iter parlamentare per cui iniziò i prelievi fiscali all'inizio di settembre, ma le erogazioni relative solo a fine anno, aggravò ancora di più il ristagno oramai evidente della nostra economia. Probabilmente il motivo di fondo del « Decretone » era costituito dagli allarmi e dai timori continui sull'incontrollabilità del deficit del bilancio di Stato, foriero delle più gravi conseguenze. Con il « Decretone » si sperava di contenere il deficit entro limiti meno allarmanti. Con la pubblicazione del Libro bianco sulla spesa pubblica si rilevò poi che il deficit di cassa e non quello più appariscente, ma anche meno significativo, di competenza, era perfettamente compatibile con le possibilità del paese. Ma ormai si era giunti ai primi mesi del '71. Sorge una domanda. Possibile che fra Banca d'Italia, Governo e Ragioneria generale non si fosse subito consapevoli di questa situazione del tutto normale della finanza pubblica? Tale carenza ha permesso a molte voci allarmistiche di prendere fiato: la Banca d'Italia ha dovuto stringere

il credito alle banche ordinarie anche per finanziare il deficit dello Stato. Altrimenti il governo avrebbe potuto procedere alla fiscalizzazione degli oneri sociali delle imprese, magari sotto il vincolo dell'ammodernamento degli impianti, offrendo così all'economia la possibilità di uscire dalle difficoltà provocate dalle contrattazioni sindacali. D'altra parte è evidente che la contrattazione articolata risultò più dura e quindi più pesante, per le aziende, nel momento in cui gli imprenditori si vedevano chiudere il credito e negare un adeguato sostegno pubblico. In tali circostanze gli imprenditori tendevano a essere più rigidi sulle richieste dei sindacati, creando così spesso incomprensioni, risposte violente, non collaborazione tra le parti.

Se il nostro è un sistema che deve crescere anche per quanto riguarda il livello delle retribuzioni del lavoro, e visto che in tale situazione non si potevano che accettare le richieste dei sindacati, la fiscalizzazione degli oneri sociali sarebbe stata una via ragionevole per uscirne con il minor danno. Purtroppo è mancato l'interlocutore governo e questo deve giustificare almeno in parte l'operato della Banca d'Italia.

MONETARY POLICY AT THE SOURCE OF THE ITALIAN ECONOMIC CRISIS

Inflation panic began to prevail among the Italian authorities in 1970. They feared that insufficient production consequent to the strikes of the autumn of 1969, would prevent supply from meeting increased demand. A consistent increase in demand was expected during 1970 following the big rise in wages in the autumn of 1969.

But fears were excessive, because the trend of increasing prices in Italy was less marked than in other industrialized countries.

Moreover the housing industry, which is a labour intensive one, was going to pass through a crisis, which would have reduced possible excess of global demand.

The Bank of Italy squeezed credit during the first months of 1970. That produced a negative effect especially on investments, because factories, which badly needed to improve their equipment to offset increased costs, could not find sufficient credit.

Monetary authorities unofficially claimed, that as the monetary base recorded its usual 10% yearly increase, there was no credit squeeze. But it is necessary to see how the monetary base filled the three channels of the financial system. In fact, one can see that while flows supplying the Treasury received all issues of the monetary base, even beyond its current quantity, banks paid this excess of supply to the Treasury with a decreasing of global credits received from the Bank of Italy. Banks were compelled to squeeze credit, due to lack of liquidity.

IL SOTTOSVILUPPO DEL MEZZOGIORNO TRA « EFFICIENZA AGGREGATA » ED « EQUITÀ INTERREGIONALE »

di

PAOLO COSTA (*)

1. Premessa

Tra le ipotesi più autorevoli avanzate per spiegare l'attuale situazione di crisi dell'economia italiana va indubbiamente annoverata quella fatta propria dal Ministero del Bilancio e della Programmazione Economica e posta come premessa alla delineazione della Strategia del Piano 1971-75 nel « Documento programmatico preliminare » ⁽¹⁾ reso pubblico nel luglio 1971.

Secondo tale ipotesi ⁽²⁾ le difficoltà che il sistema economico italiano sta attraversando non sono tanto, o solo, di carattere congiunturale, ma sono il riflesso di scompensi profondi, resisi soltanto più evidenti negli ultimi sei o sette anni, ma già intrinseci al meccanismo che ha guidato lo sviluppo dell'economia italiana nella fase del cosiddetto « miracolo economico » dal 1953 al 1962.

Se è vero — si dice — che l'economia italiana è entrata in blocco dopo l'aumento del 18% dei salari nominali spuntato nella contrattazione sin-

(*) Università di Venezia, Ca' Foscari, Dipartimento di metodologie della programmazione.

⁽¹⁾ MINISTERO DEL BILANCIO E DELLA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA, *Documento programmatico preliminare - Elementi per l'impostazione del Programma Economico Nazionale 1971-75* (testo provvisorio), Roma 1971, pp. 15 ss.

⁽²⁾ Che riprende quasi integralmente la diagnosi sullo sviluppo dell'economia italiana del dopoguerra fatta dal prof. Graziani; si veda A. GRAZIANI e altri, *Lo sviluppo di una economia aperta*, Napoli, ESI 1969 e il più recente A. GRAZIANI, *Lo sviluppo dell'economia italiana come sviluppo di un'economia aperta*, Milano, Cooperativa Editrice Bocconiana, 1971 (ciclostilato).

dacale del 1969, è altrettanto vero che le condizioni, e le giustificazioni, per una richiesta di aumenti salariali di tale dimensione erano state preparate dalla incapacità del sistema di impedire « l'erosione dei salari reali — specie nei grandi centri industriali — causata dai costi connessi alla scarsità di abitazioni, di trasporti pubblici e di servizi civili efficienti » ⁽³⁾.

Poiché in buona parte questi fenomeni altro non sono che l'espressione della « congestione » urbana e della situazione di piena occupazione localizzata del Nord, la mancata estensione della base territoriale delle attività produttive al Mezzogiorno viene ritenuta, nel quadro delineato dal « Documento programmatico preliminare », come una delle cause principali del persistere della crisi e, conseguentemente, in una strategia di ripresa, come la principale strozzatura da eliminare ai fini di « una rapida e meno discontinua crescita dell'intera economia nazionale » ⁽⁴⁾.

Per la prima volta, in un documento ufficiale, ed è questo l'aspetto su cui ci si vuol soffermare in queste note, l'obiettivo dello sviluppo del Mezzogiorno viene proposto non in nome del perseguimento di un fine di « equità interregionale », ma in nome dello stesso obiettivo di « efficienza aggregata » del sistema.

Mentre cioè è opinione diffusa che il riequilibrio territoriale (equità) e la massimizzazione del tasso di sviluppo dell'intero sistema economico (efficienza aggregata) siano due obiettivi di politica economica parzialmente incompatibili (nel senso che il raggiungimento di una situazione di maggior equilibrio territoriale comporta una allocazione meno efficiente delle risorse e quindi una perdita in termini di tasso di sviluppo aggregato) e che quindi il loro perseguimento simultaneo vada dosato alla luce del trade-off tra gli stessi ⁽⁵⁾, l'impostazione data al problema dal Documento programmatico preliminare è completamente diversa. Esso ritiene i due obiettivi non solo compatibili, ma in rapporto tale tra loro da considerare il « riequilibrio Nord-Sud » come strumento e condizione per lo sviluppo dell'intero paese.

Il nesso che rende compatibili i due obiettivi secondo il Documento Programmatico passa, come si è detto e come si vedrà meglio dopo, attraverso il rapporto tra sviluppo economico territorialmente squilibrato, migrazioni interne e urbanizzazione.

⁽³⁾ MINISTERO DEL BILANCIO etc., *Documento programmatico* etc., p. 16.

⁽⁴⁾ MINISTERO DEL BILANCIO..., *op. cit.*, p. 23.

⁽⁵⁾ Per una elegante impostazione del problema nell'ambito di una analisi statica si veda K. MERA, *Trade-off between Aggregate Efficiency and Interregional Equity: A Static Analysis*, « Quarterly Journal of Economics », 1967, vol. 81, pp. 658-674.

Un nesso già ampiamente utilizzato in letteratura proprio per criticare, in una prospettiva di analisi dinamica, la tesi — sviluppata nell'ambito dell'analisi statica — della incompatibilità tra raggiungimento dell'« equità interregionale » e l'aumento dell'« efficienza aggregata ».

Se una crescita territorialmente squilibrata — si è detto — può consentire un più elevato saggio di sviluppo aggregato nel breve periodo, essa crea nel contempo le condizioni (tendenza alla *congestione* al Nord e mancata valorizzazione di risorse non trasferibili al Sud) che compromettono l'ottenimento dello stesso risultato nel lungo periodo.

Lungo il filo di quest'ultimo discorso si muoveva infatti già il c.d. « Piano Pieraccini », secondo il quale un mancato intervento correttivo del meccanismo di crescita squilibrata in atto avrebbe determinato elevati costi sociali e creato disuguaglianze tali che avrebbero finito *alla lunga* per limitare la possibilità di espansione dell'economia nazionale nel suo complesso ⁽⁶⁾.

La novità dell'ipotesi accolta dal Documento programmatico preliminare del 1971 sta dunque soprattutto nel ritenere che quegli effetti di ritorno dello squilibrio territoriale sul meccanismo di sviluppo, di cui nel 1967 si temeva la comparsa solo *alla lunga*, siano oggi divenuti già attuali.

La tesi è certamente suggestiva, ma appare più fondata su ragionevoli intuizioni che su solide basi logiche e su verifiche empiriche. Essa lascia pertanto spazio ad alcuni dubbi, a nostro avviso altrettanto ragionevoli, che si vogliono qui sollevare.

Nella prima parte si avanzeranno alcune riserve circa il giudizio sullo stato di « congestione » del sistema urbano italiano, giudizio che costituisce il perno del discorso — fatto proprio del Documento programmatico preliminare — che porta il problema del Mezzogiorno nell'ambito dell'obiettivo di « efficienza aggregata ».

Nella seconda parte si cercherà di far vedere come, anche nell'ambito del « tradizionale » obiettivo di « equità interregionale » il problema del Mezzogiorno trovi giustificazioni sufficienti per essere considerato il principale problema dello sviluppo italiano di oggi.

2. Il sottosviluppo meridionale, la congestione urbana e l'efficienza del sistema economico.

Il filo del discorso che porta a ritenere il sottosviluppo meridionale

⁽⁶⁾ MINISTERO DEL BILANCIO E DELLA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA, *Programma di sviluppo economico per il quinquennio 1966-70*, Roma 1967, paragrafo 155.

la principale strozzatura che si frappone oggi alla crescita economica di tutto il paese può essere così schematizzato:

- 1) la mancata estensione della base produttiva al Sud provoca flussi migratori crescenti dal Sud verso il Nord;
- 2) i nuovi insediamenti nelle grandi città del Nord creano fenomeni di congestione urbana;
- 3) la congestione urbana del Nord fa sopportare alla collettività i maggiori costi di insediamento, nel senso che provoca una caduta di efficienza nella produzione di servizi ed eleva i costi delle abitazioni, con conseguente erosione di salari reali;
- 4) l'erosione dei salari reali — in una situazione di piena occupazione localizzata — spinge i salariati a cercare di ricostruire i « margini finanziari delle famiglie » attraverso richieste di aumento di entità tale da compromettere gli equilibri d'impresa e quindi la regolare espansione degli investimenti.

E' facile riconoscere in questa concatenazione logica una più generale ipotesi di interdipendenza tra sviluppo economico e crescita urbana.

Quello che la caratterizza è l'implicito giudizio, sfavorevole, sullo stato di salute del sistema urbano italiano. Che con il procedere dello sviluppo economico l'ordinamento gerarchico dei centri urbani tenda a spostarsi verso configurazioni che esprimono una maggiore concentrazione è un fatto ritenuto fisiologico.

Lo sviluppo urbano diventa patologico quando i centri di maggior dimensione tendono a crescere oltre il punto che garantisce la massima efficienza del sistema, dando luogo a fenomeni di congestione « a situazioni in cui, cioè, l'aggiunta di una unità marginale di insediamenti o di movimenti sia tale da far innalzare i costi dei beni e servizi prodotti ed offerti e/o da abbassare i ricavi prodotti nel centro stesso » ⁽⁷⁾.

L'ipotesi centrale su cui poggia lo schema interpretativo di cui si discorre appare dunque quella che il sistema urbano italiano abbia raggiunto in questi ultimi anni lo stato di congestione nei suoi centri — soprattutto settentrionali — di maggior dimensione.

Le ipotesi del mancato sviluppo del Sud come causa della congestione del Nord e dell'erosione dei salari reali (per i costi crescenti della casa, dei trasporti e dei servizi pubblici in genere) come segno della raggiunta

⁽⁷⁾ B. SECCHI, *Le basi teoriche dell'analisi territoriale*, in « Analisi delle strutture territoriali » (a cura di B. Secchi), Milano 1965, p. 44.

congestione costituiscono i traits d'union che portano il discorso del Mezzogiorno nell'ambito dell'obiettivo dell'efficienza aggregata.

Sfortunatamente in tutti e tre i casi, cioè sia per l'ipotesi centrale che per le ipotesi di contorno, siamo di fronte a problemi attorno ai quali esiste una abbondanza di opinioni, ma una estrema scarsità di verifiche, stante la difficoltà, se non l'impossibilità, di procedervi in modo diretto.

Possiamo dunque ritenere che Milano, Torino e gli altri centri del Nord abbiamo raggiunto una situazione definibile di congestione? Dato e non concesso che le città del nord Italia siano congestionate, è nella mancata estensione della base territoriale dell'apparato produttivo al Sud che ne va ricercata la causa principale? Se, al contrario, si ridimensiona l'ipotesi di congestione in atto, è possibile spiegare altrimenti il fenomeno dell'« erosione dei salari reali » per l'aumento dei costi della casa, dei trasporti e degli altri servizi?

Il problema basilare è comunque il primo: le città del Nord, cresciute in questi anni a causa delle migrazioni interne, hanno veramente superato la soglia dimensionale oltre la quale diminuisce la loro efficienza?

La risposta a questa domanda non è facile anche perché, secondo alcuni autori ⁽⁸⁾ occorre innanzitutto chiedersi quale fondamento abbia l'ipotesi di un andamento a U della curva dei costi medi di insediamento urbano e quindi l'ipotesi dell'esistenza di una dimensione ottima — rispetto ai costi — della città, ai fini del suo essere « un modo di organizzazione sociale che incrementa l'efficienza nell'attività economica » ⁽⁹⁾.

Alcuni ragionevoli dubbi possono sorgere da una prima osservazione: quasi tutti i paesi che si sono occupati di questo problema in sede di pianificazione nazionale hanno basato la loro politica sulla convinzione che la loro città principale fosse troppo grande ⁽¹⁰⁾. Poiché è evidente che la dimensione di Londra o di Parigi è ben diversa da quella di Santiago del Cile, di Varsavia o di S. Juan di Portorico, si può agevolmente constatare come non vi sia alcun accordo circa la soglia dimensionale (in termini di popolazione) corrispondente al punto di inversione della curva dei costi medi di urbanizzazione.

Ma quando anche esistesse una dimensione corrispondente ad un

⁽⁸⁾ Si veda, ad esempio, W. ALONSO, *Urban and Regional Imbalances in Economic Development*, in « Economic Development and Cultural Change », vol. 17, 1968-69, pp. 1-14.

⁽⁹⁾ E. LAMPARD, *The History of Cities in the Economically Advanced Areas*, in J. FRIEDMAN e W. ALONSO (a cura di), *Regional Development and Planning. A reader*, Cambridge, Mass. 1964.

⁽¹⁰⁾ W. ALONSO, *Urban and Regional Imbalances etc.*, op. cit., p. 3.

punto di costo minimo d'insediamento pro-capite — osserva Alonso — non per questo avremmo risolto il problema della dimensione ottima ai fini dell'efficienza.

« ...anche se i costi (d'insediamento) crescono dopo un certo punto, se la produttività cresce più velocemente (a causa delle economie esterne o delle economie di scala) le grandi città produrranno dei rendimenti netti per addetto o per abitante superiori a quelli prodotti dalle piccole città » ⁽¹¹⁾. E che i rendimenti netti crescano al crescere della dimensione urbana lo dimostrerebbe l'analisi della situazione dei pochi paesi (U.S.A. e Germania Occidentale) per i quali esistono dati che permettono di confrontare, a livello urbano, reddito pro-capite con costi di gestione urbana pro-capite ⁽¹²⁾.

Secondo Alonso insomma, anche se tutte queste considerazioni non possono che essere espresse al condizionale, non esisterebbe alcun fondamento logico per ritenere che la progressiva concentrazione della popolazione in pochi centri urbani sia di per sé un fatto che va a scapito dell'obiettivo dell'efficienza economica aggregata ⁽¹³⁾; per contro esisterebbero buoni motivi per ritenere che le città presentino rendimenti netti per addetto o per abitante crescenti al crescere della loro dimensione.

E' evidente che, se si accetta questa impostazione del problema, appare abbastanza difficile fondare la politica territoriale italiana sulla convinzione del raggiunto stato di congestione delle maggiori città del Centro-Nord.

Si badi bene che con questo non si vuol certo affermare che non esista, allo stato attuale, alcuna causa di inefficienza delle nostre grandi città. La sola causa di inefficienza che qui viene posta in dubbio è la « congestione »,

⁽¹¹⁾ *Ibidem*, p. 4.

⁽¹²⁾ *Ibidem*, p. 4 e nota (10).

⁽¹³⁾ Non è certo difficile trovare opinioni contrarie. Tra le altre certamente suggestiva è quella di Baumol che ritiene che le esternalità negative connesse alla vita urbana crescano al crescere della popolazione secondo una legge approssimativamente quadratica: « La logica dell'argomentazione è semplice e forse abbastanza generale: se ogni abitante di un'area impone costi esterni ad ogni altro abitante e se la grandezza dei costi sopportati da ogni individuo è grossomodo proporzionale alla dimensione della popolazione (densità), allora, poiché questi costi sono sopportati da tutti gli n abitanti dell'area, il totale delle esternalità negative varierà non in proporzione ad n , ma in proporzione ad n^2 » (W. BAUMOL, *Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis*, in « The American Economic Review », vol. 57, 1967, p. 424). L'ipotesi è suggestiva anche se non del tutto convincente, ove si consideri che essa si fonda sull'implicito assunto di un'area data e immutabile. Solo entro questa ipotesi infatti l'aumento di popolazione si traduce in aumento di densità.

intesa nel senso detto sopra di perdita di efficienza per aumento della dimensione; non tanto quindi una perdita di efficienza assoluta quanto una perdita relativa rispetto alle città di minore ampiezza.

L'aumento in questi anni dei costi per la casa, per i trasporti e per gli altri servizi pubblici, e la conseguente erosione dei salari reali, è un fatto indiscutibile. Più discutibile è la sua relazione diretta con la dimensione delle città, e quindi con gli spostamenti di popolazione Sud-Nord, anziché solo con il mancato intervento regolatore dello Stato in obiettive situazioni di rendita (leggi mancata legge urbanistica o comunque mancate politiche della casa e dei trasporti) o con il mancato adeguamento dell'offerta alla domanda crescente di altri beni di consumo pubblici (istruzione, trasporti, sanità etc.) o con politiche scarsamente avvedute — sempre prevalentemente a causa dell'indisponibilità di strumenti legislativi operativi — di controllo dell'assetto spaziale interno alle singole grandi città.

A noi sembra insomma che l'aumento del costo della vita urbana sia soprattutto connesso a questa allocazione settoriale delle risorse poco rispondente allo spostamento verificatosi nel modello di domanda dai consumi privati a quelli pubblici, più che a un misallocazione territoriale della popolazione.

Verifiche effettuate in altri contesti nazionali hanno dimostrato l'insensibilità dell'indice del costo della vita urbana rispetto alla dimensione della città ⁽¹⁴⁾; ma, al di là di questo, ci sembra ragionevole poter affermare che il costo della vita è cresciuto là ove è aumentato ad es. il costo della casa, per la mancata possibilità, o volontà, dell'offerta di adeguarsi alla domanda, indipendentemente dal fatto che questa domanda si sia manifestata in una grande città del Nord o in una piccola città del Sud.

Se questo è vero, non ci pare che l'intervento di politica economica risolutore consista nell'incentivare la localizzazione nelle città del Sud, quanto piuttosto in una politica urbana (della casa, dei trasporti e dei servizi) che elimini le strozzature che si presentano tanto al Nord che al Sud.

E questo, occorre notarlo, vale anche se si accetta la diagnosi di congestione al Nord. Anche qualora le aree urbane del Centro-Nord fossero effettivamente congestionate, non ci sembra ci siano buoni motivi per ritenere che l'estensione della base territoriale dell'apparato produttivo al Sud sia la politica destinata a ridare efficienza al sistema urbano nazionale e quindi all'apparato produttivo del paese. Il problema si chiarisce solo se si tengono distinti due quadri concettuali: quello attinente agli obiettivi

⁽¹⁴⁾ Ancora W. ALONSO, *op. cit.*, p. 4.

e agli strumenti di intervento propri della politica urbana e quello relativo agli obiettivi e agli strumenti propri della politica regionale.

Mentre cioè la modificazione del meccanismo di localizzazione delle attività produttive per favorire gli investimenti al Sud è un intervento di politica regionale, l'eliminazione della congestione è un obiettivo di politica urbana. La distinzione non è oziosa, ove si consideri che la estensione della base territoriale dell'apparato produttivo al Sud, se risolverebbe il problema dello squilibrio territoriale storico tra il Mezzogiorno e il resto del Paese (squilibrio regionale), potrebbe benissimo aggravare lo squilibrio nel sistema urbano, ricreando situazioni di inefficienza nel sistema urbano meridionale, tra l'altro, per suo conto, già sottoposto a fenomeni di « over-urbanization » nei suoi centri maggiori anche nel corso degli ultimi anni di « espansione difficile ».

Per contro, ai fini dell'eventuale decongestionamento delle grandi città del Centro-Nord, è abbastanza facile pensare che questo potrebbe avvenire con un decentramento all'interno dello stesso sistema urbano centro settentrionale, senza per questo investire il Mezzogiorno d'Italia.

Ma, ancora accettando per un momento l'ipotesi di congestione, e quindi di rendimenti netti decrescenti, al Nord, si può fare un'ulteriore, e ultima, considerazione.

Se i rendimenti netti marginali del lavoro impiegato al Nord sono decrescenti e quelli del lavoro impiegato al Sud sono crescenti, ma i rendimenti marginali netti del Nord sono comunque superiori a quelli del Sud, l'obiettivo « efficienza aggregata » continua ad essere meglio servito da una politica « people to jobs » che non da una politica contraria di « jobs to people ».

Insomma, anche se fossero mutate le condizioni che portavano ad interpretare, fino a pochi anni fa, quella italiana come una situazione in cui si contrapponeva una regione, il Nord, in cui il rapido sviluppo dell'industria manifatturiera e dei servizi terziari nelle città dava luogo a rendimenti di scala crescenti ad una regione, il Sud, in cui le trasformazioni nelle strutture agricole, l'alta natalità, etc. mantenevano una situazione di eccesso di offerta di lavoro e quindi di rendimenti decrescenti ⁽¹⁵⁾, non ne conseguì-

⁽¹⁵⁾ Questa situazione era assunta ad esempio nella letteratura internazionale per illustrare il caso in cui gli obiettivi di « efficienza » ed « equità » sono chiaramente contrapposti rispetto ad una politica di industrializzazione del Sud o, al contrario, di agevolazione delle migrazioni al Nord. Per una discussione sistematica delle relazioni tra « equità » ed « efficienza » rispetto alle migrazioni interne, si veda W. ALONSO, *Equity and its Relation to Efficiency in Urbanization*, in J. KAIN e J. MEYER (eds), « Essays in Regional Economics », Cambridge, Mass. 1971, p. 49 ss.

rebbe automaticamente, *all'interno dell'obiettivo « efficienza »*, la giustificazione per una politica di industrializzazione del Sud.

3. *Il sottosviluppo meridionale tra « efficienza » e « equità »*

Le conclusioni alle quali portano le argomentazioni sin qui svolte dovrebbero a questo punto essere chiare.

L'ipotesi tesa a giustificare una decisa politica di industrializzazione del Mezzogiorno in termini di eliminazione della principale strozzatura allo sviluppo dell'intera economia nazionale appare abbastanza discutibile se portata avanti, nell'ambito del solo obiettivo di « efficienza aggregata », per mezzo dell'ipotesi di congestione crescente che caratterizzerebbe l'interdipendenza tra sviluppo economico e crescita urbana in Italia. Vale la pena di far notare come da questo non consegua né che l'industrializzazione meridionale non debba essere un obiettivo prioritario della politica economica, né che il sottosviluppo meridionale non sia un vincolo allo sviluppo del Paese.

Se il ragionamento fin qui svolto appare accettabile, le uniche conseguenze per la politica di industrializzazione del Mezzogiorno sono, da un lato, la perdita di un eccesso di giustificazioni (quelle in termini di « efficienza » oltre a quelle in termini di « equità ») e dall'altro, il venir meno di un carico altrettanto eccessivo di obiettivi (quelli propri di quell'insieme di politiche settoriali che danno corpo ad una politica urbana) cui non potrebbe dare che un contributo marginale.

La priorità da dare alle politiche di eliminazione del sottosviluppo meridionale non viene invece posta in dubbio dalle considerazioni suesposte perché essa si giustifica ampiamente nell'ambito di un discorso di « equità ».

Il più accentuato peso relativo da assegnare oggi all'obiettivo della eliminazione del sottosviluppo meridionale, a nostro avviso, trova le sue motivazioni più solide nel grado di insopportabilità sociale raggiunto dal fenomeno della disparità crescente tra Nord e Sud, con riferimento alla evoluzione subita dal concetto di « equità ». Occorrono evidentemente delle precisazioni perché, come è stato osservato, anche se pochi concetti sono altrettanto importanti per la politica economica come il concetto di equità, « non esiste alcun criterio di giudizio, convenzionale o scientifico, comunemente accettato su cui fondare valutazioni operative delle situazioni di bisogno (da eliminare) e dei risultati (delle politiche di eliminazione dei divari) » ⁽¹⁶⁾.

⁽¹⁶⁾ Si veda W. ALONSO, *Equity and its Relation...*, cit., p. 42.

Di solito l'economista fonda i suoi giudizi di equità (o di iniquità) interregionale su basi statistiche, confrontando — in base a indici più o meno raffinati — i valori regionali di reddito pro-capite con il valore, per esempio, del reddito pro-capite medio nazionale.

Anche prescindendo dai limiti tecnici di significatività degli indici più comunemente usati ⁽¹⁷⁾, la limitata rappresentatività di una definizione statistica del grado di « equità interregionale » caratterizzante una data situazione nazionale è illustrata proprio dal caso del Mezzogiorno in questi ultimi anni.

E' curioso notare infatti che proprio in questi ultimi anni, in cui fatti politici e di cronaca hanno reso sempre più evidente il crescente malessere del Mezzogiorno, gli indicatori hanno misurato un attenuarsi del divario interregionale di reddito pro-capite ⁽¹⁸⁾.

⁽¹⁷⁾ Per una discussione di questi problemi, W. ALONSO, *Equity and its Relation...*, cit., pp. 43 ss.

⁽¹⁸⁾ Usando come misura di divario regionale di reddito procapite un coefficiente di variazione ponderato (cfr. G. J. WILLIAMSON, *Regional Inequality and the Process of National Development*, in « Economic Development and Cultural Change », vol. XIII, 1965, n. 4) applicato al reddito pro-capite (lordo e al costo dei fattori e a prezzi 1963) delle quattro ripartizioni geografiche italiane, si sono ottenuti i dati della tab. 1 da cui si può

DIVARIO DI REDDITO PRO-CAPITE

(LORDO AL COSTO DEI FATTORI E A PREZZI 1963)

TRA LE QUATTRO RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE ITALIANE DAL 1951 AL 1970

TABELLA 1

Anno	V_w Coefficiente di variazione ponderato ^(a)	Anno	V_w Coefficiente di variazione ponderato ^(a)	Anno	V_w Coefficiente di variazione ponderato ^(a)
1951	0.2897	1958	0.3121	1965	0.2921
1952	0.3013	1959	0.3116	1966	0.3001
1953	0.2823	1960	0.3213	1967	0.2948
1954	0.2985	1961	0.3150	1968	0.3009
1955	0.3149	1962	0.3264	1969	0.2961
1956	0.3090	1963	0.3087	1970	0.3009
1957	0.3085	1964	0.3081		

$$(^a) V_w = \frac{\sqrt{\frac{\sum_1^n (y_i - \bar{y})^2}{n}} \cdot \frac{p_i}{p}}{\bar{y}}$$

con y_i = reddito pro-capite della regione *iesima*

\bar{y} = reddito pro-capite nazionale

p_i = popolazione della regione *iesima*

p = popolazione nazionale

Fonte: Elaborazione su dati tratti da ISTAT, *I° Annuario di Contabilità Nazionale*, Roma 1972.

Trascurando in questa sede una analisi delle cause di questo fenomeno ⁽¹⁹⁾, ci interessa qui sottolineare il fatto che l'attenuarsi delle differenze regionali di reddito pro-capite non è per sé solo sufficiente a definire una situazione di maggior equità interregionale.

Nel concetto di equità oltre a un'idea di *eguaglianza* (quella misurata dall'allargarsi o dall'attenuarsi delle differenze regionali di reddito pro-capite) è implicita anche una idea di *giustizia economica*. Una idea il cui contenuto si continua ad arricchire mano a mano che si arricchisce quella « carta dei diritti economici », che ormai comprende il diritto al lavoro e al reddito garantito, il diritto all'istruzione, alla salute, etc., che anche il nostro sistema va costruendo.

E' così, con riferimento alla consapevolezza dei propri diritti economici che resta determinato anche per le regioni sottosviluppate un livello di reddito — una linea di povertà — sotto il quale, paradossalmente, non esiste « equità » anche se esiste una perfetta uguaglianza nella distribuzione territoriale del reddito.

Comunque, uscendo di paradosso, è evidente che il ridursi delle differenze regionali di reddito pro-capite non ha lo stesso significato se si riferisce a redditi entrambi molto più alti della linea di povertà piuttosto che a redditi tra i quali ve n'è qualcuno di molto vicino a quella linea. La situazione del Mezzogiorno italiano può essere interpretata, secondo noi, proprio in questo quadro. La crescita civile esperita dal Sud nell'ultimo decennio ha portato la popolazione meridionale ad esprimere un livello potenziale di domanda di consumi privati e pubblici che, ridefinendo a un livello più elevato la « linea di povertà », cioè il livello di reddito ir-

vedere come il divario in questione dopo essere pressoché costantemente cresciuto dal 1953 al 1962, sia andato lievemente decrescendo dal 1962 al 1965 per assumere, negli ultimi anni, un valore quasi costante anche se più elevato di quello dei primi anni '50.

Per una più ricca analisi dell'andamento del divario regionale in Italia dal 1951 a oggi si veda ILSSES, *Gli squilibri regionali e la politica territoriale* (a cura di B. Secchi), Milano, 1971.

⁽¹⁹⁾ Non ci pare comunque che questo andamento si presti ad una interpretazione ottimistica — quale quella cara ai teorici neoclassici del commercio internazionale e interregionale — di raggiungimento per l'Italia dello stadio di maturità, lungo il sentiero di sviluppo economico, oltre il quale il sistema procede spontaneamente sulla via del riequilibrio territoriale (si veda, ad es., E. OLSEN, *International Trade Theory and Regional Income Differences*, Amsterdam, 1971 e, per il supporto empirico alla tesi, G. J. WILLIAMSON, *Regional Inequality* etc., cit.); più plausibile appare l'interpretazione dell'attenuarsi del divario regionale di reddito pro-capite dopo il 1963 come una « pausa congiunturale » lungo un sentiero di sviluppo a squilibri territoriali crescenti (ILSSES, *Gli squilibri regionali...* etc., cit.).

rinunciabile, rende insopportabile l'attuale situazione, anche in presenza di una eventuale riduzione delle differenze medie con il Centro-Nord.

Se questo è vero, è facile comprendere come ne consegue nella funzione di preferenza sociale una variazione del tasso di sostituzione tra « efficienza » ed « equità » a tutto vantaggio dell'obiettivo di equità. Le politiche volte alla riduzione del sottosviluppo meridionale non potrebbero trovare giustificazione migliore.

E' evidente che in questa prospettiva gli effetti di ritorno del sottosviluppo del Sud sulla crescita dell'intero sistema non sono più interpretati, né interpretabili, all'interno di un discorso di allocazione efficiente di risorse (perché tale resta anche un discorso mediato tramite le relazioni con il sistema urbano); essi dipendono invece dalle più ampie relazioni tra lo sviluppo dell'economia e le condizioni sociali e politiche che questo sviluppo consentono.

THE UNDERDEVELOPMENT OF THE MEZZOGIORNO IN THE LIGHT OF « AGGREGATE EFFICIENCY » AND « INTERREGIONAL EQUITY »

The paper presents some critical observations on the current opinion — accepted also at governmental level — that a policy of sustained industrialization of Southern Italy is urgent also in order to avoid the ill effects of the excessive concentration of population in a few big cities. The national regional policy would not only aim at a goal of « interregional equity » but also at a goal of « aggregate efficiency ».

It is very difficult to judge the imbalances of the Italian urban system, because there is no operational criterion on which to base judgements of the relative efficiency of a city with reference to its size.

In any case, a national *regional policy*, such as the industrialization of the South, cannot be related to an *urban policy* goal.

Without an efficient policy of housing, urban transportation and urban services, both in the North and in the South, southern industrialization could recreate in the South the same problems of today in the North. Southern industrialization is however necessary and urgent, but its *raison d'être* must be found within the traditional policy goal of reaching « interregional equity ». The structural transformation of the Italian pattern of demand make interregional welfare differences socially unendurable even if these differences seem to decrease.

LOGICA O ILLOGICA NEL CORSO DELL'ECONOMIA ITALIANA?

di

MODESTINO MANFRA (*)

1. Non c'è una chiave *ad hoc* per interpretare e intendere il corso dei fatti odierni italiani, nel loro aspetto economico. Tuttavia ognuno può contribuire in qualche modo a tentare di intenderli, proponendo un conveniente *leit motiv* che mostri una coerenza interna e una capacità di raccogliere un certo numero dei fatti sotto osservazione. Qui cerchiamo di registrare delle brevi annotazioni relativamente al dilemma forza o legge economica, quale strumento per esprimere un tipo di logica racchiusa nella realtà delle vicende delle quali siamo protagonisti.

2. Il Bagioti precisa chiaramente il dramma di quel dilemma: « Nessun dubbio che, episodicamente, il dilemma sia stato deciso dalla forza. Al paternalismo politico implicito alla perseguita politica dei redditi, il sindacato ha negato ogni autorità determinativa. Ugualmente il sindacato si è comportato verso l'evidenza dei conti economici » ⁽¹⁾.

Nel momento in cui è più fervida la lotta politica, e l'assestamento delle classi sociali presenta sintomi evidenti di evoluzioni in atto, si fanno più angosciate le polemiche per stabilire i limiti alle sostituzioni nei poteri decisionali, agli equilibri più avanzati, alla durata delle rivoluzioni e via dicendo.

3. Lo studioso, cioè, non è più chiamato a verificare soltanto il funzionamento delle c.d. leggi economiche, ma il suo compito è più difficile. Fuor di quella nozione (la legge) siamo nell'imprevedibile: la forza; e si tratta di ricominciare da capo, per delineare in qualche modo delle « leggi » abbastanza decorose da applicare a quella forza.

Se oggi, come descrive il brano riportato, ci troviamo davanti ad un « partecipazionismo » di gruppi in numero maggiore di quello di ieri, con nuovi centri di potere decisionale, è insufficiente fermarsi alle grandi leggi economiche

(*) Università di Ferrara, Facoltà di Giurisprudenza.

(¹) *Rivista Italiana di Scienze Economiche e Commerciali*, ottobre 1971, n. 10, p. 938.

assunte dai mercantilisti, dai fisiocratici, o dai classici e — anche — dai keynesiani.

4. Gli osservatori più penetranti, del resto, lo mettono in evidenza; per il Tinbergen la politica economica comprende tutta la teoria economica in quanto si riferisce al comportamento degli individui e non solo dei gruppi organizzati ⁽²⁾. Pertanto essa considera gli organi di governo « ma anche altri operatori economici privati e pubblici, interni e internazionali » ⁽³⁾. Così che non è più possibile attraverso il congegno dati - obiettivi - strumenti, applicare al tumultuoso scorrere dei fatti, i modelli prefabbricati. Perché « A monte degli studi tradizionali, è necessario rinvenire quella serie di fatti — e di relazioni tra i medesimi — che riesca spiegare perché viene a determinarsi un dato orientamento di politica economica invece di un altro »: questo afferma il Franchini Stappo in una presentazione del suo Corso. Allora ritorniamo indietro rispetto alla visione dell'armonia smithiana?

5. Indubbiamente no: la società (non l'umanità) si evolve secondo Spencer verso una maggiore uniformità. Tuttavia se al posto di grandi fini esclusivi o ideali (religione, potenza bellica) si sostituisce il fine del benessere collettivo, è implicito che ognuno debba giudicare del suo proprio benessere. Quindi avremo tanti fini per tanti uomini; saranno fini di qualità e non solo quantitativi ⁽⁴⁾, e richiedono valutazioni complesse e calcoli più elaborati.

Per chiarire questa affermazione con un'ipotesi, si può assumere che la forza preme sulle quantità economiche determinandone il fluttuare e pertanto si manifesti nel continuo variare dei rapporti fra gli aggregati economici. In un istante, allora, si può ammettere che una quantità economica (o molte o tutte) sia determinata dal prevalere dell'azione del governo e, in un istante successivo, del sindacato o, ancora, del « mercato ». Si prospetta così un tentativo di unificare (o almeno unire) la raffigurazione dell'equilibrio generale con quelle degli equilibri parziali: e ciò aumenta, in qualche modo, le capacità di intenderli.

6. Vi è un altro scoglio lungo il cammino: la « forza » anticipa la generalità (la legge) in quanto esprime il particolare rispetto al generale; ma come possiamo conoscere il particolare?

Questo apparente bisticcio metodologico — il particolare non può essere generale — consente, in realtà, di trattare il corso odierno dell'economia italiana con strumenti che si rivelano utili appena si svolga un'analisi vigilata e controllata.

⁽²⁾ Quindi anche alle riforme e alle rivoluzioni economiche: cfr. J. TINBERGEN, *Sulla teoria della politica economica*, tr. it., Milano, 1955, pp. 18 e 90.

⁽³⁾ F. CAFFÉ, *Politica Economica*, Torino, 1966, p. 14.

⁽⁴⁾ « Ciò che oggi conta per la società occidentale è che l'uomo possa realizzarsi, e se per realizzarsi deve fare ciò che si sente di fare, lo faccia pure a scapito del proprio reddito nazionale, che verosimilmente crescerà meno del previsto ». BANCO DI SICILIA, *Informazioni sulla Congiuntura*: La Congiuntura nel 1971, p. XXII.

E' certo chimerico pretendere di seguire tutte le variazioni delle quantità economiche, ossia l'andamento delle diverse forze sull'economia; però siamo in grado di ragionare sopra alcuni limiti alle variazioni stesse, proprio secondo i dibattiti, le polemiche e le valutazioni di oggi.

Se si pretende che il reddito continui ad aumentare, si deve necessariamente dirigere la forza ad accrescere gli strumenti per la produzione e non a distruggere: è tanto ovvio da essere un truismo. Ma tali strumenti sono in *valore* oppure in *quantità*? Il problema è di capitale importanza: nel primo caso si sollecita l'interesse economico, nel secondo precipuamente l'interesse sociale. Ad esempio la capacità di produrre reddito si può misurare per alcuni, oggi, dalla convenienza che gli aggregati economici si combinino secondo le leggi del valore; secondo altri dall'esistenza stessa degli aggregati: la loro combinazione sarà determinata dalla forza delle strutture o politiche.

7. Vi sono alcuni approfondimenti degni di esame. Se le quantità economiche variano, ma resta inalterato (o possiamo considerare inalterato) il quadro strutturale nel quale operano, la legge economica indica che i rapporti tra le quantità saranno ripristinati *ab ovo* (è la interpretazione dell'equilibrio); tuttavia nel caso che le variazioni generino movimenti irreversibili di altri aggregati, può accadere che non vi sia il ripristino (è il processo cumulativo).

Ora, se consideriamo una simultanea variazione delle quantità economiche e di alcuni elementi strutturali, è assai difficile supporre che alle quantità così *forzate*, si possa poi applicare una spiegazione che discende dall'armonia delle leggi economiche. Ad esempio se una norma varia il rapporto fra quota del proprietario e quota del mezzadro, si può supporre che avvengano degli aggiustamenti che ripristinino in qualche modo la situazione globale precedente. Ma se si trasforma la mezzadria in affitto, è difficile supporre che avvenga il ripristino: la riforma è appunto il cambiamento del quadro istituzionale in modo che le quantità economiche restino irreversibilmente modificate. Certamente si può tentare, sotto il profilo macroeconomico, di calcolare se ciò apporti un accrescimento netto degli aggregati nazionali: in questo caso si va nell'economia del benessere (efficienza od equità dello Scitovsky) o del passaggio dalla riforma alla rivoluzione (Tinbergen). Si potranno ricercare i limiti della forza nella legge economica, a condizione che tale legge sia quella del nuovo quadro istituzionale e non del vecchio, o almeno si riesca a mettere la situazione *ante* e quella *post* in una relazione analitica.

8. Applichiamo brevemente tutto ciò alla situazione economica italiana in corso, che qui è descritta secondo le opinioni e le valutazioni più qualificate e diffuse. Intanto salta subito all'occhio che, mentre nell'anno 1929, si studiavano cicli, fluttuazioni, crisi ecc., oggi il discorso è molto più articolato e qualificante. Fino al 1950 il periodo economico è detto della « ricostruzione »; dal 1950 al 1962 si ha il « miracolo »; dal 1962 al 1966 si parla di « congiuntura » o « recessione »; dal 1966 al 1970 si ha la « ripresa » e poi l'*autunno caldo*; oggi

si ha la « stagflation » o « stop-and-go ». Ciò significa che la collettività è diventata più esigente (o più informata) circa i fini economici (o socioeconomici); siamo infatti nell'ambito dello sviluppo e questo coinvolge tensioni economiche, sociali, politiche e psicologiche, nonché istanze o rivendicazioni di ogni categoria economica o classe sociale.

Per questa ragione è ancora più arduo di quanto abbiano indicato molti autori specialisti, il passaggio dalla teoria economica alla economia operativa; poiché si tratta di seguire l'operatore che produce ricchezza e che, nello stesso tempo, si sposta continuamente dalle sue posizioni, così che il suo potere economico si crea e simultaneamente si evolve. E' difficile pensare che si possa qui utilizzare la tabella della sequenza del Tinbergen: variabili - obiettivi - strumenti, giacché non si può certamente affermare che alle situazioni in forte sviluppo si riesca ad applicare adeguatamente la teoria economica ⁽⁵⁾. Ecco perché oggi si è creato un nuovo osservatorio dei fatti economici che si potrebbe chiamare dello strutturalismo; non si può considerare il modello dell'attività economica senza tener conto delle variazioni di struttura.

Fino a quando la struttura muta meno velocemente dell'attività economica, si può studiare questa ritenendo costante quella; ma se la prima muta più velocemente della seconda, non è più possibile servirsi di tale ipotesi di lavoro.

Se esaminiamo attentamente — secondo le informazioni e valutazioni più comunemente accettate — le condizioni produttive nelle quali si è svolta la ricostruzione italiana, si può convenire che la « produttività » si è fondata principalmente sulla forza predominante di due fattori: quello tecnologico che migliorava le tecniche italiane con l'apporto delle tecniche degli stati industriali progrediti; e quello salariale, che offriva un livello più basso rispetto agli stati medesimi ⁽⁶⁾. Successivamente, nel periodo del « miracolo » si aggiunge il fattore di competitività rispetto alla domanda estera. Un quadro analogo della situazione delle forze, si può delineare per la Germania.

Quelle forze consentono un tipo di sviluppo, ma non sembrano idonee ad una evoluzione del tipo stesso. E ciò è dimostrato da due argomentazioni: la prima è che quelle stesse forze generano dei cambiamenti nel quadro generale

⁽⁵⁾ Cfr. TINBERGEN, *op. cit.*, p. 20; su penetranti proposizioni del Friedman, dello Hicks, della Robinson circa il salto dal teorico (il passato) alla politica pratica (oggi), cfr. il cit. CAFFÉ, pp. 15 ss. Del resto PARETO aveva ben individuato il problema, sia pure in una forma di dilemma: « ...l'attività degli uomini si spende per due vie, la prima essendo diretta alla produzione o trasformazione dei beni economici; la seconda, ad appropriarsi dei beni prodotti da altri ». *Manuale di Economia Politica*, pp. 444-445.

⁽⁶⁾ Lo si riconosce anche nella Relazione Carli: « L'incremento della produttività ha avuto un prezzo, costituito dalla gravosità delle condizioni di lavoro, anche per riflesso dell'inadeguato sviluppo delle infrastrutture sociali, con conseguenze ultime sulla salute fisica e sulla tensione psichica dei lavoratori » (p. 359 della Relazione tenuta il 31 maggio 1972).

dei rapporti fra esse, ma lasciano inalterati i rapporti di potere fra di loro (tecniche di ispirazione imprenditoriale e livelli salariali relativamente bassi); la seconda è che quanto più alcune delle forze spingono per alterare quei rapporti, tanto più le altre, contrastanti, tendono ad irrigidirsi: è la logica di un « quadro » chiuso.

9. Il contesto delle forze nelle quali si svolge l'attività economica italiana è espresso abbastanza bene da questi dati sintomatici: il 95% dell'impresie industriali italiane non supera i 100 dipendenti; alle imprese medie e piccole fa capo il 66-69% degli occupati, mentre più della metà della produzione è controllata da 10 grandi gruppi; le forze di lavoro rappresentano il 36% della popolazione (una persona su tre lavora) mentre all'estero la percentuale raggiunge 50.

Stando così la situazione di fondo, l'aumento del reddito ha generato in Italia un accrescimento di domanda di beni di consumo e quindi di beni di investimento che erano ormai invecchiati rispetto alle più moderne tecnologie. Ma il rinnovamento tecnologico non si è potuto applicare alle piccole imprese per cui sopraggiunge uno squilibrio competitivo fra le grandi e le piccole imprese, con riduzione di occupazione in queste non compensata dall'aumento nelle altre.

A questo punto il parallelogramma delle forze si modifica e nelle grandi imprese si fa strada la tensione per più alti livelli di salario. Si instaurano, cioè, simultaneamente vari rapporti: tra il livello dei nostri salari e quello del Mec (o anche internazionale); tra l'accrescimento dei salari e quello dei profitti; tra la produttività per ora o uomo e il salario. Si aggiunga che se le imprese più floride sono quelle delle esportazioni, esse legano lo sviluppo all'andamento della domanda estera e alle sue caratteristiche che possono non adeguarsi alle necessità dello sviluppo italiano.

Se la concorrenza avesse funzionato — come negli schemi astratti — gli accrescimenti di salario sarebbero stati assorbiti nel profitto e non si sarebbero trasferiti nei costi e nei prezzi; del resto se tutte le imprese italiane fossero state tecnologicamente efficienti, l'accrescimento dei costi sarebbe stato ritardato o ridotto.

L'interpretazione strutturalista dell'evoluzione italiana di oggi, è, evidentemente, una delle tante possibili ed è un'ipotesi di lavoro: si tratta di approfondirla per sapere fino a che limite può essere utile.

10. Il punto non è di sapere se sia non valida in sé, ma quanto e come si integri con tutte le altre. In ogni caso dovremo notare che la crescita economica segnata dall'aumento del reddito assoluto e pro capite, non è soltanto una variazione quantitativa ma porta dei cambiamenti psicologici e sociali che, oltre certi confini, non possono essere trascurati.

In altre parole l'aumento del reddito, spegnendo certe esigenze fondamentali, libera le forze che sviluppano la personalità, o comunque la esaltano: e

da qui un continuo mutamento strutturale. Basterà pensare alla legge del Clark sulla ripartizione del reddito secondo le attività economiche; l'accrescimento del ruolo dei servizi e le rendite che ne deriva; l'intolleranza dei lavoratori dipendenti verso il profitto; la non sopportabilità degli squilibri territoriali, della disoccupazione strutturale, dell'emigrazione, dei trasferimenti in massa al Nord, della scarsità dei beni e servizi pubblici. Si può quindi affermare che il periodo che stiamo attraversando è caratterizzato dall'intersecarsi di movimenti quantitativi con movimenti strutturali o, se si vuole, di breve e lungo periodo. E' molto grossolano e semplicistico procedere con queste distinzioni, tuttavia esse permettono di avanzare nelle indagini, nelle analisi e nelle valutazioni.

Infatti la recessione o congiuntura (o stagflation o stop-and-go) si può far discendere o da dati che diremo neutrali (caso A) oppure dalle forze che spingono alle modificazioni di struttura (caso B). Il caso A) è sostanziato dalle misure che si riferiscono al reddito nazionale, al suo incremento, alla capacità produttiva, ai fattori disoccupati, agli investimenti ecc., tenendo fermo che se cambia la struttura, si altera anche il significato di quelle misure. Ad esempio è pacifico che un rallentamento nel tasso di accrescimento del reddito nazionale, connesso all'aumento delle infrastrutture o al recupero di sottoccupati o di emigrati, avrà, a lungo termine, un significato positivo e non negativo.

Per questa ragione sarebbe più conveniente considerare le variazioni delle grandezze macroeconomiche, in connessione con le trasformazioni strutturali (caso B): questo però è un problema più difficile e si rischia di parlare molto e concludere poco.

11. Alcune riflessioni sul caso A) cioè sui dati sintomatici che caratterizzano l'attuale situazione italiana, trascurando provvisoriamente le forze delle strutture, si possono così esporre.

Vi sono dati che indicano recessione e che brevemente si elencano nella: riduzione del tasso di accrescimento del reddito; riduzione della produzione industriale; della capacità produttiva che in parte non è utilizzata; riduzione della domanda di consumi e di investimenti lordi; riduzione della propensione alla spesa delle classi lavoratrici; riduzione degli occupati e aumento di lavoratori nella Cassa di integrazione (*).

Tali indici concordanti fra loro e che perdurano, avvertono che il ritmo produttivo si è inceppato o meglio che l'astratto meccanismo del circuito economico, degli sbocchi, del moltiplicatore e dell'acceleratore non funziona, cioè le strutture cambiano e sfasano i movimenti del meccanismo stesso.

Consideriamo ora un altro gruppo di indici o sintomi che diremmo di dissesto; essi — per comune opinione — si presentano da noi così: riduzione degli investimenti privati; perdite di esercizio nei grandi complessi e scomparsa del profitto; riduzione delle forze di lavoro; riduzione del prodotto per

(*) Si prescinde dalle indicazioni delle misure delle quantità, per evitare di entrare nei particolari che non sono oggetto delle presenti annotazioni.

occupato; liquidità nei depositi bancari; accrescimento del rapporto fra indebitamento e capitale aziendale, scomparsa dell'autofinanziamento ecc. Questi indici impediscono che il meccanismo ritrovi il suo moto: essi stanno a monte dei movimenti congiunturali e, in un certo senso, sono anche indici strutturali cioè del mutamento o del sopravvenire di forze che disincentivano l'attività economica privata. Naturalmente — anche qui — si tratta di considerazioni piuttosto rozze o di massa o medie: vi sono imprese che reagiscono con altre forze strutturali e si formano così nuove linee produttive (conglomerate); si escogitano formule produttive che eliminano i costi non strettamente necessari (value analysis), si ridimensionano o ristrutturano molte altre imprese. Ancora: alcune imprese vengono cedute a gruppi stranieri i quali le collocano nell'ambito dei propri piani e non certo di quelli nazionali.

12. Il discorso si porta così inevitabilmente sul caso B), quello delle strutture, che vengono esaminate dal punto di vista delle forze che le muovono. L'esperienza di oggi, sulla quale ragioniamo, ci porta a distinguere i movimenti strutturali in due gruppi: nel primo si collocano quelli a cui sono applicabili, sia pure con i dovuti accorgimenti, le leggi economiche tradizionali; nel secondo quelli che non vi si riescono a collocare e, d'altra parte, non rivelano ancora delle regolarità economiche nuove.

Prendiamo il caso della forza insita nella legge di Clark: l'accrescimento delle aliquote di reddito secondario e terziario rispetto a quelle del primario, non importa gravi difficoltà interpretative secondo le leggi economiche di periodo breve, relative all'economia italiana. Invece le forze adoperate nel Piano Mansholt vanno oltre il tipo di sviluppo con solo effetto di reddito; se poi studiamo la « riforma agraria » e quella dei contratti agrari, allora è ancora meno attendibile servirsi, come strumenti interpretativi, delle leggi del tipo di sviluppo da accrescimento del reddito.

Per esprimerci in modo meno vago e grossolano si potrebbe dire che: vi sono dei movimenti strutturali dovuti a « forti » cambiamenti delle quantità, per cui il potere economico si sposta definitivamente e irreversibilmente. Così nella trasformazione del contratto di mezzadria dal 50% al 42% per il proprietario, è possibile prospettare, come si è detto, conseguenze economiche che discendono dagli schemi usuali. Ma se la mezzadria è trasformata in affitto, è chiaro che il potere decisionale ed economico passa in gran parte all'affittuario e occorre ricercare nuovi indirizzi o nuove leggi economiche. Se poi la proprietà della terra oppure dell'azienda diventa pubblica, allora dalla riforma ci si pone nella rivoluzione, cioè la distribuzione del potere economico assume nuove peculiarità che si fondano sul presupposto che il potere non potrà ritornare agli *ex* titolari. Se poi si avranno, anche nella nuova situazione, leggi o indirizzi economici tradizionali, è problema che va risolto di volta in volta.

13. A questo scopo esaminiamo alcune ipotesi di lavoro partendo da una considerazione semplificatrice: le nozioni accennate delle forze strutturali sono

ricavate dalla situazione corrente italiana e permettono di raggruppare un numero molto elevato di fatti dei quali siamo tutti, in qualche modo, partecipi.

Capovolgiamo ora la procedura ed esaminiamo i risultati delle applicazioni delle nozioni predette alla ricostruzione del corso dell'economia italiana. Le forze che mirano a modificare le strutture, relativamente ai fini che intendono conseguire, delineano tre grandi direttrici: o spingono il « sistema » economico a convergere verso i più alti livelli di un paese sviluppato del tipo statunitense (a base quindi capitalista) oppure verso un sistema di un paese a sviluppo socialista (tipo URSS, con capitale nell'ambito di una totale pianificazione). Ambedue le spinte si intrecciano con un'altra: la programmazione (o almeno un indirizzo programmatore) per fini propri e immediati del sistema italiano (ad es. il problema del Mezzogiorno e delle aree depresse nonché tutta la gamma delle c. d. riforme).

Non sono in grado di giudicare se tali fini siano raggiungibili o no; siano auspicabili o no; però si possono esprimere due sintomatiche riflessioni. La prima è che quei fini si manifestano non attraverso ordinamenti generali (che implicherebbero un confronto tra due situazioni globali, proprio degli ottimi paretiani), bensì con programmi di partiti, di sindacati e partecipazionismo accentuato di gruppi o assemblee (cioè in modo non coordinato e incoerente). La seconda (e discende forse dalla prima) è che quei fini sono perseguiti con azioni diverse le quali da un lato affermano il potere di decidere e, dall'altro, quello di difendersi o di lottare.

Così coloro che desiderano la conferma del capitale inteso in senso moderno (neo capitalismo o capitalismo sociale), riconoscono la necessità di interventi statali in aiuto dei fini ipotizzati (Gepi, Cassa di integrazione, politica fiscale ecc.). D'altra parte devono ammettere che le attuali forze strutturali determinano una riduzione della capacità produttiva: il rapporto capitale di rischio/passività scende dal 47% all'odierno 32%; aumenta la quota dei debiti aziendali; i profitti si flettono del 36%; crolla la quota degli investimenti privati dall'81 al 52,8%, mentre il numero degli imprenditori si riduce attraverso il concentramento delle società (*). E' chiaro dunque che i fautori della conferma del capitalismo partono — rispetto al capitalismo classico — da una posizione di potere ridotta e che non si può supporre possa essere cambiata, ripristinando la situazione precedente se non a due condizioni: o eliminando le forze strutturali che mirano ad una pianificazione non capitalistica; o introducendo degli accrescimenti di produttività tali da riportare il capitalismo alle grandezze di un tempo, insieme evidentemente ad aggregati non capitalistici: ma quali? A questo punto si passa all'esame delle forze strutturali che stabiliscono « nuovi » modi di essere degli aggregati economici non così direttamente legati — come i precedenti — ai valori di mercato. Citiamo rapidamente: le rivendicazioni contrattuali di carattere « normativo »; l'opposizione ad una regolazione giu-

(*) Cfr. la *Relazione*, cit., p. 73.

ridica dei sindacati e dello sciopero; l'abolizione delle gabbie e zone salariali; il salario minimo garantito; il posto di lavoro garantito; l'equiparazione del trattamento fra operai e impiegati, donne e uomini; la continua ascesa delle quota di reddito nazionale assegnata ai lavoratori dipendenti; il trattamento fiscale privilegiato del reddito degli operai; le nazionalizzazioni; il potenziamento delle imprese pubbliche; il finanziamento delle imprese a mezzo delle obbligazioni; il blocco di prezzi e canoni di beni e servizi o addirittura la gratuità di alcuni servizi ecc.

Naturalmente di queste trasformazioni di istituti e trasferimenti di poteri, ci sono mille giustificazioni storiche che qui non sono pertinenti; si tratta di sapere se esse accrescano o riducano le produttività del meccanismo macroeconomico di produzione. Si potrebbero citare i fisiocrati con le riforme illuminate oppure Smith per quelle più direttamente produttivistiche (la divisione del lavoro); certo, tutto questo è vago: ed è questa la constatazione più importante. Essa sprona alla ricerca paziente di un linguaggio poco equivoco, misurato anche se scarsamente soddisfacente per le limitatezze dell'area di validità. E ciò vale non soltanto per i politici ma per gli stessi economisti: anzi si potrebbe dire che qui vi è una convergenza di doveri.

14. Ma è inutile affrontare, almeno in questa sede, un problema metodologico a sé; conviene esaminarlo in funzione di una possibile terapia adatta alla situazione economica di oggi, per alcuni patologica, per altri di crescita fisiologica.

Intanto sarà bene premettere che i fini da raggiungere sono svariati e, alcuni, non compatibili sia pure a breve periodo. In questo senso si possono riprendere opportunamente alcune osservazioni sulla razionalizzazione dell'attività economica.

Non ci si può aspettare che si riesca a trovare una formula adeguata per soddisfare ad una ad una oltre cinquanta milioni di persone. Dunque né illuminismo né razionalismo: è lo stesso concetto di forza che ce ne ammonisce e ci induce a lasciare aperta una porta alla probabilità. D'altra parte i fini, e quindi i problemi, si possono oggi raggruppare nelle seguenti proposizioni. Con una, si tende a evitare la paralisi o la distruzione dell'apparato produttivo secondo il principio più elementare che l'*output* superi l'*input*. L'altra proposizione è quella che suggerisce di adattare l'apparato economico ai fini continuamente nuovi assegnati alle forze che spingono tutto il sistema economico.

La programmazione, all'apparenza, può costituire uno fra i migliori mezzi per conciliare (o far convergere) più fini. La realtà italiana non conferma tale speranza e se ne può trovare la ragione appunto nell'aver trascurato, nei calcoli, la dimensione « forza » quale componente dell'evoluzione economica. Proprio i partiti e i sindacati non hanno voluto (o potuto) imbrigliarsi entro un impegno universale o generale; mentre hanno mostrato migliore collaborazione con lo Schema Vanoni limitato allo scopo specifico e preciso dell'occupazione.

Questo è uno tra i fini più pressanti della nostra organizzazione economica

e che determina spesso storture e strozzature; la infima produttività del lavoro agricolo, la maldistribuzione dei punti di vendita al minuto, il rigonfiamento della burocrazia tentano, a loro modo, di fornire posti di lavoro. Pertanto qualsiasi strumento o provvedimento deve tener conto di un tale fine; l'accrescimento del reddito e della produttività si indirizza a questo e altrettanto si deve dire per gli aumenti salariali, le clausole normative e le riforme in generale: il fine è una forza preponderante che determina o modella tutti i movimenti. Ciò vuol dire che ogni piano o programma va esaminato passo per passo nel suo svolgimento per constatare se riesce a rispettare il fine predetto; i programmi a lungo termine rimandano i confronti e, in conclusione, diventano evasivi. L'esperienza che stiamo attraversando mostra l'azione quotidiana di numerosissime forze ed è troppo semplicistico fingere di confrontarne gli effetti dopo cinque anni.

Si possono allora riassumere nei seguenti punti le strategie che discendono dal panorama che si è cercato di delineare:

- a) è necessario considerare non solo i grandi aggregati keynesiani ma scendere alla loro analisi, se si vuole evitare di disputare sui nomi;
- b) la chiamata in causa dello stato presuppone però la consapevolezza realistica che la burocrazia sia uno strumento inadeguato, lento e rallentatore, cioè l'opposto degli incentivi e dell'acceleratore;
- c) se lo stato si identifica col governo, occorre tener conto dei poteri decisionali di altre istituzioni di diritto o di fatto e ciò implica l'assunto del partecipazionismo;
- d) la domanda, intesa come trazione esercitata sulla produzione e sugli scambi, ha un suo potenziale che dipende non soltanto dalla grandezza ma anche dalla qualità, dalla direzione e dal tempo. Una generica o anodina domanda « tuttofare » dà scarsi risultati. Nel caso odierno dell'Italia sia attraverso la detassazione che l'accrescimento delle pensioni sociali o dei salari, occorre stabilire — almeno come criterio informativo — che l'aumento della domanda si rivolga ad attività ad alta intensità di lavoro e con notevole forza trainante (industria dell'automobile, dell'edilizia e manifatturiera in generale);
- e) la domanda estera non si sottrae ai criteri suddetti; non è molto produttivo alimentarla se tira industrie a scarsa quantità di lavoro o poco trainanti;
- f) analoga ricerca va fatta per gli investimenti: essi devono dirigersi ad irrobustire la fragile struttura della nostra industria (ad esempio chimica e tessile), cioè a consolidarla nel tempo e non soltanto a chiedere un exploit in reddito;
- g) i provvedimenti destinati a sollecitare la domanda di particolari beni, vanno dunque intesi come organizzatori dell'offerta; occorre mettere le imprese

pubbliche o private in grado di produrre stabilmente a costi competitivi, con possibilità di alto finanziamento e con capitale di rischio adeguato. Ciò interferisce anche in un'organizzazione creditizia al servizio del meccanismo produttivo in tutti i suoi aspetti e le sue dimensioni nonché nell'utilizzo di liquidità e di capitali vaganti.

A questo punto si può concludere ipotizzando che la forza e la legge economica si incontrino per l'utilizzazione ottima dei fattori di produzione; capitali che fuggono, disoccupati, scarsità di case, una domanda affievolita e sfasata ed un'offerta squilibrata determinano una capacità produttiva ridotta e in parte inutilizzata. I fattori economici — in questo caso — sono in disarmo e vengono dissipati: le loro combinazioni produttive, dunque, conseguono dalle condizioni strutturali, le quali dovranno adeguarsi alla logica economica.

Si tratta allora pazientemente ma accuratamente, di combinare continuamente i fattori esistenti così da creare nuova capacità produttiva che, a sua volta, accresce i fattori produttivi. Conclusione forse semplicistica; oppure essa richiama alla consapevolezza di una situazione che occorre conoscere nei particolari e non sfuggirla attraverso l'evasione delle generalità.

LOGIC OR NON-LOGIC IN THE COURSE OF ITALIAN ECONOMY?

The aim of this paper is to study the events of the present economic situation of Italy by conveniently combining, in some schematic notes, two methodological tools: a) generalizations on which economic laws are based; b) single facts (that means history and even daily chronicle) and hence the individual event escapes from the law's generalizations.

The traditional economic laws (so to say) are able to explain the « reconstruction period » (till 1950), the boom (till 1962), but they can hardly be of any help to interpret the 1962-66 cycle, the 1966-70 « autunno caldo », the slow recovery and the present stagflation (stop-and-go) with the economic problems of the day. At this regard now economic crisis, fluctuations and cycles, that once could be used to explain the so called « dynamics », are of very poor help. The present notes tend to inquire on the basic aspects of the industrial organization, on the power relationships stemming from the firms' dimensions and on the trade offs among employment, profit and self financing targets.

In order to have a plausible reconstruction of that reality, it is necessary to use the notion of « power » that is to say the opposite of economic law or to use « voluntarism », or structural and institutional transformations and transformations of quantity into quality.

Collecting the present economic facts according to the assumption of a « power », it is possible to see the macroeconomic aggregates and hence to disaggregate and analyze them.

In this way the operational inconsistencies of the Italian industrial organization and of its functioning become evident: technical level near to potential capacity, backwardness of some institutions and of the public administration apparatus, the perennial conflict between wages, profits and investments, and so on.

Hence the operational problem of our times has to be found mainly on two lines: a) to find out the basic relationships between economic laws and economic forces, between quantitative and qualitative variations; b) to ascertain, once a new structure is implemented, whether the traditional economic laws and/or some others will flourish once again. In other words to inquire if « power » or « value » will work, that is to say planning or free choice according to traditional theory.

Rinnovata e migliorata la Fiat 124

Chi vi dà di più?

Fiat 124: 6 anni di continuo successo. "Automobile dell'anno" quando uscì. Progressivamente migliorata in sede produttiva, soprattutto ai fini dell'affidabilità, della sicurezza, della robustezza. Collaudatissima.

Dotata di prestazioni che non vi costringono a "mantenere" motori più grossi e costosi. Solidamente difesa nel mercato dell'usato. Servita dal Servizio Fiat.

E oggi ancora migliorata.

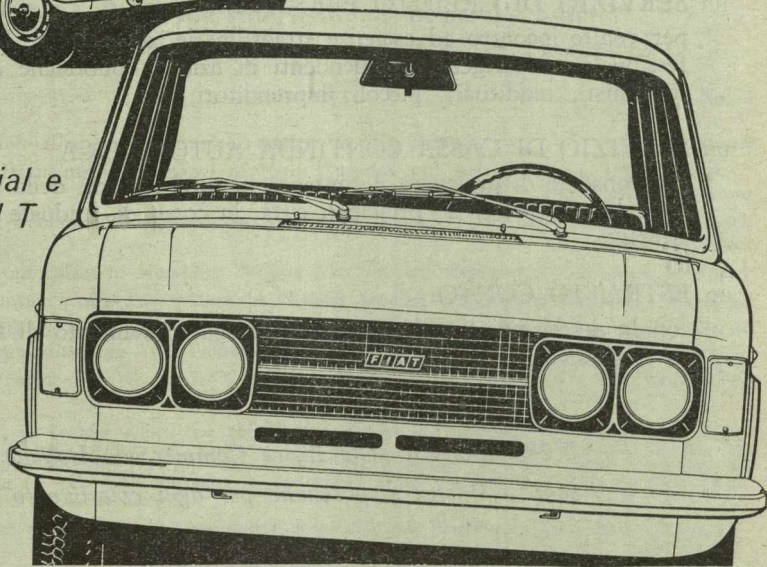
Chi vi dà di più?

FIAT



124 berlina

*124 Special e
124 Special T*



124 berlina: 65 CV (DIN), 150 km/h

124 familiare: 65 CV (DIN), oltre 145 km/h

124 Special: 75 CV (DIN), 155 km/h

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

SOCIETÀ PER AZIONI - SEDE IN MILANO

REGISTRO SOCIETÀ N. 2774 - TRIBUNALE DI MILANO

CAPITALE SOCIALE L. 60.000.000.000 - RISERVE L. 18.852.295.652

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

La « Comit », oltre a mettere a Vostra disposizione una completa gamma di servizi al più alto livello di efficienza, Vi offre anche:

una ASSICURAZIONE SULLA VITA CONTRO GLI INFORTUNI

che copre automaticamente tutti i titolari — persone fisiche e Ditte individuali — di conti correnti e di libretti a risparmio nominativi;

un LIBRETTO DI RISPARMIO CIRCOLARE

che dà al portatore la possibilità di effettuare prelievi presso uno qualsiasi degli sportelli della Banca;

un SERVIZIO DI CREDITO PERSONALE

per venire incontro ad esigenze straordinarie, di carattere familiare o professionale, di dirigenti e dipendenti di aziende pubbliche e private, professionisti, reddituari, piccoli imprenditori, ecc.;

un SERVIZIO DI CASSA CONTINUA AUTOMATICA

che consente di prelevare il contante in tutti i giorni della settimana ed a tutte le ore (presso le principali città, in corso di graduale estensione alle altre);

un ESTRATTO CONTO

con la descrizione *in chiare lettere* di ogni movimento di fondi all'attivo ed al passivo.

*I 283 sportelli della Banca Commerciale Italiana
sono a Vostra disposizione per ogni chiarimento.*

BANCA MUTUA POPOLARE DI VERONA

Fondata nel 1867

SEDE CENTRALE: Verona - Piazza Nogara, 2
12 Agenzie in città - 46 Dipendenze in Provincia

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA E DI BORSA

STAFF PAPERS

Published by the International Monetary Fund
three times a year with French and Spanish Summaries

Vol. XIX

July 1972

No. 2

The Exchange Rate Regime: An Analysis and a Possible Scheme

Fred Hirsch

The Balance of Payments Performance of Latin America and the Caribbean, 1966-70

E. Walter Robichek and Carlos E. Sansón

Anti-Inflationary Demand Management in the United States: A Selective Industry Approach

Morris Goldstein

Capital Flows as an Offset to Monetary Policy: The German Experience

Michael G. Porter

Elasticity and Buoyancy of a Tax System: A Method Applied to Paraguay

Charles Y. Mansfield

Effects of Changes in EEC Currency Exchange Rates on Prices, Production, and Trade of Agricultural Commodities in the Community

H. Vittas

The Fund Agreement in the Courts-X

Joseph Gold

Staff Papers is one of four subscription periodicals published by the Fund: *Staff Papers* (\$ 6 a year or single copies, \$ 2.50), *Balance of Payments Yearbook* (\$ 7.50), *Direction of Trade* (\$ 10), and *International Financial Statistics* (\$ 10). Special rates to university libraries, faculty members, and students: \$ 3 a year for each periodical (single copies of *Staff Papers* are \$ 1) or all four for \$ 10 a year. Subscriptions in other currencies accepted.

Address inquiries to The Secretary, International Monetary Fund, Washington, D.C., 20431, U.S.A.

Credito Italiano Credito Italiano Credito Italiano Credito Italiano

TUTTE LE OPERAZIONI BANCARIE

in una particolare struttura
e disponibilità
per concretare finanziamenti
a sostegno delle imprese,
nelle forme più idonee,
e per svolgere ogni intervento
nel campo dell'intermediazione,
degli scambi e dei servizi
in Italia ed all'estero.

FILIALI IN ITALIA E ALL'ESTERO

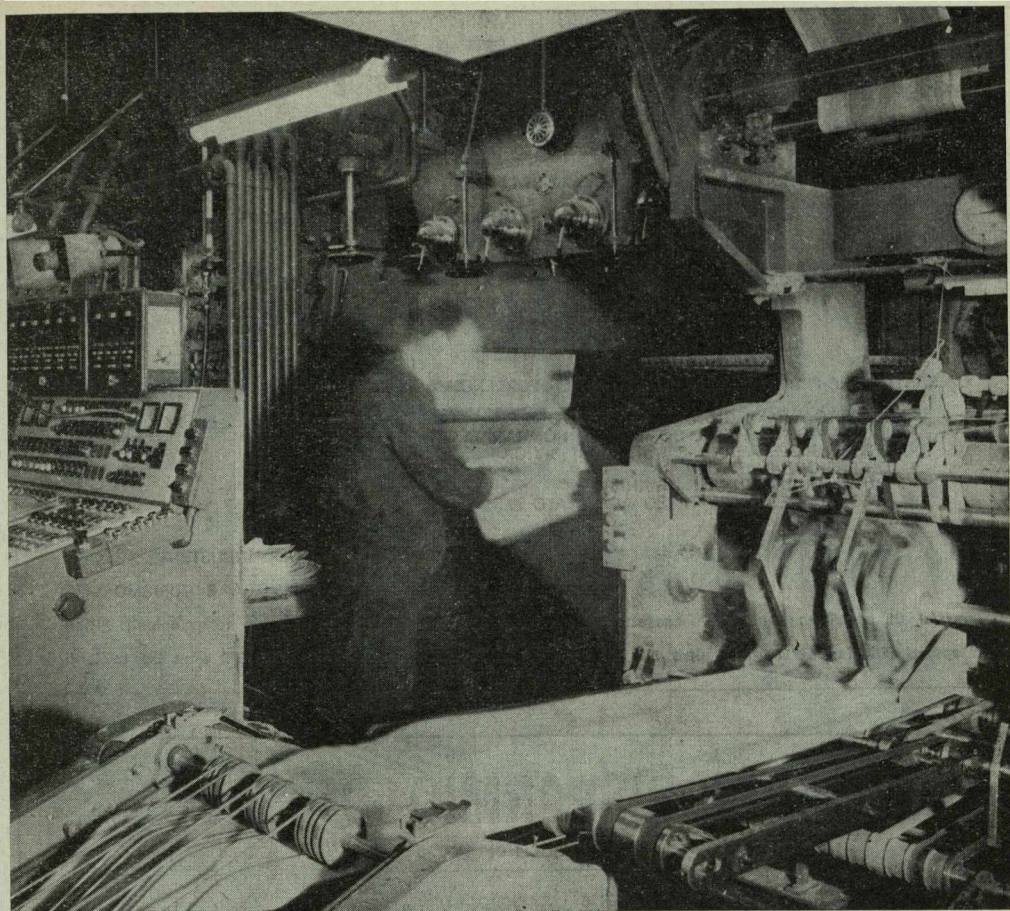
299 filiali distribuite in 142
località italiane
5 uffici cambio, di cui uno
a bordo della t/n Leonardo da Vinci
Filiale a Londra

CORRISPONDENTI IN TUTTO IL MONDO E RAPPRESENTANTI A

Buenos Aires Francoforte s/M
Londra New York
Parigi San Paolo Zurigo

BANCA D'INTERESSE NAZIONALE

SOCIETA' PER AZIONI
SEDE SOCIALE: GENOVA
DIREZIONE CENTRALE: MILANO
CAPITALE: L. 45.000.000.000 VERSATO
RISERVA: L. 15.200.000.000



Un'industria grafica che
per l'alto grado di
specializzazione raggiunto con
l'applicazione di tecnologie
avanzate soddisfa le
esigenze più qualificate del
mercato europeo

lkte s.p.a.

*Macchina rotativa rotocalco:
un'unità piegatrice
con uscita delle signature.*

Italia

Torino-Corso Bramante, 20
Roma-Via A. Corelli, 10
Milano-Piazza del Liberty, 4

Francia

Parigi-Consociata:
"lkte France Imprimeurs" s.a.r.l.
7, Rue du IV Septembre

Inghilterra

Londra-Agente per il Regno Unito:
R.M. COX Ltd
24, Letchworth drive Bramley Kent

BANCA DEL FRIULI

SOCIETÀ PER AZIONI - FONDATA NEL 1872

(Iscritta al N. 2 del Registro Società commerciali presso il Tribunale di Udine)

SEDE SOCIALE E DIREZIONE GENERALE: Via Vittorio Veneto, 20 - UDINE

SEDE CENTRALE: Via Prefettura, 9 - UDINE - Tel. 53551 - 62841 - 65841

Telex 46152 FRIULBAN

Capitale sottoscritto

L. 1.000.000.000

Versato

L. 805.000.000

Riserve

L. 3.360.000.000

69 DIPENDENZE

11 ESATTORIE

OPERANTI NELLE PROVINCE DI UDINE - TRIESTE - PORDENONE - GORIZIA - VENEZIA - TREVISO E BELLUNO

- * ISTITUTO INTERREGIONALE DI CREDITO
- * BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO CON L'ESTERO
- * TUTTE LE OPERAZIONI E SERVIZI DI BANCA
- * OPERAZIONI IN TITOLI
- * MUTUI QUINQUENNALI ORDINARI
- * PRESTITI SPECIALI A TASSO AGEVOLATO PER:

L'AGRICOLTURA

L'ARTIGIANATO

LA MEDIA E PICCOLA INDUSTRIA

IL COMMERCIO

L'INDUSTRIA ALBERGHIERA E TURISMO

Servizi di cassa continua e di cassette di sicurezza presso la Sede Centrale e le principali Filiali

Depositi Fiduciari al 30-6-1972 oltre 182 miliardi

Fondi Amministrati al 30-6-1972 oltre 212 miliardi

CASSA DI RISPARMIO DI SAVONA

Fondata nel 1840

Sede Centrale e Direzione Generale in Savona, Corso Italia, 10

tel. 27.551 (n. 5 linee urbane) — tel. 30.606 (operatore in titoli)

Centro Elaborazione Dati in Savona - Via Scarpa - tel. 802921/22

Agenzie in città

- | | |
|---|----------------------|
| n. 1 — PORTO - Calata P. Sbarbaro, 18/r | tel. 20.634 |
| n. 2 — MERCATO ORTOFRUTTICOLO - C.so Ricci 94/r | tel. 22.478 |
| n. 3 — CENTRALE - Via A. Aonzo, 31/r | tel. 21.044 - 25.680 |
| n. 4 — FORNACI - C.so Vittorio Veneto, 152/r | tel. 26.643 |
| n. 5 — VILLAPIANA - Via S. Lorenzo, 62/r | tel. 28.955 |

Agenzie in Provincia

Albisola Mare; Albisola Superiore; Altare; Andora (s.); Bardinetto (s.); Borgio Verezzi; Cairo Montenotte; Callizzano; Carcare; Celle Ligure; Cengio; Ceriale; Cisano sul Neva (s.); Finalborgo; Millesimo; Noli; Ortovero; Sassello; Spotorno; Urbe (s.); Vado Ligure; Varigotti; Ufficio di corrispondenza in Piana Crixia.

TUTTE LE OPERAZIONI BANCARIE
BANCA AGENTE PER I RAPPORTI CON L'ESTERO

Principali voci di Bilancio al 31/12/1971

Attivo

Corrispondenti	L. 20.477.937.918
Portafoglio Titoli e partecipazioni	L. 20.578.901.148
Portafoglio Cambiario	L. 3.225.987.129
Conti correnti	L. 13.537.802.418
Crediti a medio termine	L. 13.112.584.686

Passivo

Depositi a risparmio	L. 32.523.026.318
Conti correnti	L. 33.910.090.857
Patrimonio	L. 1.810.043.894

- commutazione per telefonia e telegrafia
 - apparecchi telefonici e citofonici di ogni tipo
- sistemi di trasmissione via cavo e via radio, anche tramite satelliti artificiali
 - apparecchiature per trasmissione dati
 - impianti ad onde convogliate
- trasmissione per teleoperazioni
 - elettroacustica
- stazioni di energia per impianti di telecomunicazioni
 - componenti e parti staccate per telecomunicazioni

**telecomunicazioni
elettronica** **un vasto raggio d'azione
che assicura
il progresso**



SOCIETA' ITALIANA TELECOMUNICAZIONI SIEMENS s.p.a.

20149 Milano - p.le Zavattari, 12 - tel. 4388

K Y K L O S

INTERNATIONALE ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
REVUE INTERNATIONALE DES SCIENCES SOCIALES
INTERNATIONAL REVIEW FOR SOCIAL SCIENCES

Editores: Gottfried Bombach, Basel; Howard S. Ellis, Berkeley; Alvin H. Hansen, Cambridge USA; Sir Roy F. Harrod, Oxford; Sir John R. Hicks, Oxford; W. A. Jöhr, St. Gallen; Hans Möller, München; Alfred Müller-Armack, Köln; Jacques Rueff, Paris; Edgar Salin, Basel. — *Redactor:* Jacques Stohler, Basel.

Vol. XXV

1972

Fasc. IV

ARTICLES:

Descriptive, Predictive and Normative Theory

Oskar Morgenstern

On Some Issues in the Theory of the « Socialist Economy »

Nicolas Spulber

Fiscal Federalism, Spillovers and the Export of Taxes

Todd M. Sandler and Robert B. Shelton

Optimal Policy Configurations under Alternative Community Group Preferences

Michel Chossudovsky

Eine Verallgemeinerung des Wachstumsmodells von Solow und ihre Anwendung auf das neoklassische Theorem

Wolfgang J. Mückl

Export Instability and Economic Growth

Peter B. Kenen and Constantine S. Voivodas

NOTES:

Wachstum und Gesellschaftspolitik

Werner Glastetter

Lohnbildung und ausländische Arbeitskräfte

Hermann Garbers und Beat Blankart

Foreign Workers and the Intraindustry Wage Structure in West Germany

Trevor Bain and Alvis Pauga

A Solution to the Problem of the Inconsistency of the Classical Exchange Model

John P. Barrados

A Note on the Theory of Efficient Transfers

T. Norman van Cott and Gary Santoni

Edgeworth's Duopoly Model Again

Arnold Heertje

Bemerkungen zum Duopol-Modell von J. Bertrand

Hans Jürgen Ramser

Absolute and Relative Measures of Concentration Reconsidered. A Comment

János Horváth

Absolute and Relative Measures of Concentration Reconsidered: Reply

Christian Marfels

KYKLOS is a quarterly, annual subscription Sw. Fr. 50. — Subscriptions, correspondence relating advertising etc. may be sent to Kyklos-Verlag, Postfach 524, Ch-4002 Basel 2 (Switzerland).

Anno XXXI (Nuova Serie)

Maggio-Giugno 1972

N. 5-6

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI

GIORNALE DEGLI ECONOMISTI E ANNALI DI ECONOMIA

DIRETTI DA GIOVANNI DEMARIA

Il Modello Giolitti

A. Graziani, F. Vinci

Commento al « Modello Giolitti »

A. Montesano

Gradus ad Parnassum

E. Zaccagnini

Verifica dell'ipotesi dell'uguaglianza dei parametri di K distribuzioni di Poisson

M. Zenga

Note su una distinzione fra fisica economica ed economia matematica

A. Vassillo

Sulla teoria samuelsoniana dei beni collettivi

A. Fossati

Una recensione costruttiva

G. Demaria

Recenti pubblicazioni — Libri ricevuti

CEDAM - Casa Editrice Dott. Antonio Milani - PADOVA

Abbonamento: L. 9000; Estero L. 10.000



cassa di risparmio di venezia

- 245 miliardi di capitali amministrati
- 52 filiali e agenzie

TUTTE LE OPERAZIONI ED I SERVIZI DI BANCA

AUTOMOBILISMO E AUTOMOBILISMO INDUSTRIALE

ORGANO DELLA FÉDÉRATION INTERNATIONALE DE L'AUTOMOBILE
UFFICIO STUDI DELL'AUTOMOBILE CLUB D'ITALIA
Via Marsala, 8 - ROMA

SOMMARIO DEL N. 7-8 - LUGLIO-AGOSTO 1972

— RAC Chairman retires

DISCUSSIONI: La città e l'automobile

Mario Del Viscovo

TRAFFICO E CIRCOLAZIONE: Transportation: the New Hope and the Unseen Curse

Harry S. Coblenz

SICUREZZA: Kraftverkehrstechnik und Verkehrssicherheit (Tecnica del traffico stradale e sicurezza del traffico)

St. M. Zentzytzki

TECNICA DEI TRASPORTI: I sistemi di trasporto non convenzionali nelle aree metropolitane

Ugo Borriore

— Motorisierung künftiger Rad- und Kettenfahrzeuge der Bundeswehr (La motorizzazione dei futuri veicoli su ruote e cingolati dell'esercito federale tedesco)

Eckhard Stabenow

PREVENZIONE: Il pronto soccorso sanitario di emergenza in alcuni Paesi dell'Alleanza Atlantica

Ugo Porzi - Giuseppe Spalatin

NOTE E RASSEGNE: Un'applicazione di analisi dei sistemi al trasporto interurbano: il corridoio Boston-Washington

M. D. V.

— Roma 2000: l'infrastruttura aeroportuale

Giuseppe Sciarrone

Per richieste rivolgersi all'UFFICIO STUDI DELL'AUTOMOBILE CLUB D'ITALIA, Via Marsala 8, Roma, o effettuare un versamento sul c/c postale 1/36630, intestato all'Ufficio Studi dell'A.C.I.

Un fascicolo separato L. 800 (Estero: L. 900)
Abbonamento annuale L. 3.800 (Estero: L. 4.300)

Abbonamento biennale L. 6.500 (Estero: L. 7.000)
Abbonamento triennale L. 9.000 (Estero: L. 10.500)

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

Importante novità

ANTONIO DORSA

L'IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO

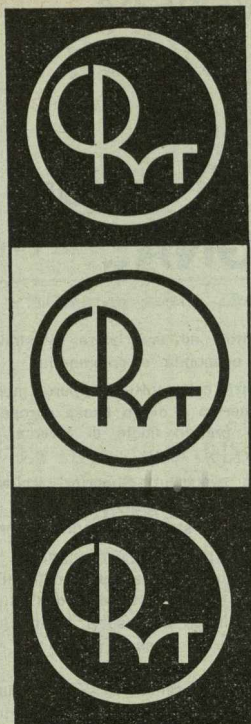
INTERPRETAZIONE E COMMENTO
DEGLI ARTICOLI DELLA LEGGE

1973. IN 8°, di pagg. 420.

[01-3708] L. 5.000

INDICE. — I: Disposizioni generali. — II: Obblighi dei contribuenti. — III: Sanzioni. — IV: Accertamento e riscossione. — V: Importazioni. — VI: Disposizioni varie. — VII: Disposizioni transitorie e finali. — *Le fonti legislative.*

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI



CASSA DI RISPARMIO DELLA MARCA TRIVIGIANA

SEDE CENTRALE E DIREZIONE GENERALE:

TREVISO

Piazza S. Leonardo n. 1

Telefoni: 42.901 - 45.901 - multiplati

Telegrammi: CASSAMARCA

Telex: 41.147 CASMARCA

Banca agente per il commercio dei cambi

RILASCIO DI BENESTARE BANCARI ALL'IMPORTAZIONE
E ALL'ESPORTAZIONE

INCASSO DI EFFETTI E/O DOCUMENTI
DA E PER L'ESTERO

NEGOZIAZIONE DI LETTERE DI CREDITO COMMERCIALI

APERTURA DI CREDITI DOCUMENTARI

ASSUNZIONE DI INFORMAZIONI
E RICERCHE DI MERCATO

*Per ogni Vostra occorrenza bancaria rivolgete Vi
ai nostri sportelli:*

TROVERETE LA MIGLIORE ASSISTENZA!

CASSA DI RISPARMIO DI VENEZIA

Bando di Concorso per titoli ad una borsa di studio "GASPARE CAMPAGNA",

1. - La Cassa di Risparmio di Venezia bandisce un concorso per titoli ad una borsa di studio intitolata a Gaspare Campagna, riservata a cittadini italiani laureati in economia e commercio.

2. - Il concorso comporta l'obbligo di permanenza per due semestri consecutivi, oppure intervallati da non più di un semestre, presso Università degli Stati Uniti d'America o di un Paese europeo. La borsa è dotata di L. 4 milioni, oltre le spese di viaggio e di un premio finale di ricerca di L. 1 milione.

3. - Possono prendere parte al concorso i laureati presso Università o Istituti Superiori Italiani che, alla data di scadenza del presente concorso, non abbiano superato il trentesimo anno di età e che intendano condurre una ricerca nelle discipline bancarie, economiche e statistiche entro l'anno accademico 1974/1975.

4. - La domanda di ammissione al concorso, redatta in carta legale, dovrà essere presentata alla Direzione Generale della Cassa di Risparmio di Venezia - Campo Manin - entro il **31 gennaio 1973**.

Nella domanda l'aspirante dovrà dichiarare: a) nome, cognome, data e luogo di nascita, domicilio; b) di non aver riportato condanne penali; c) il Paese e l'Università presso cui intende recarsi.

Alla domanda vanno allegati:

1) certificato di laurea specificante le votazioni ottenute in ogni singolo esame; 2) « curriculum vitae »; 3) tesi di laurea; 4) ogni eventuale scritto o pubblicazione che l'aspirante ritenga utile sottoporre alla Commissione; 5) un programma particolareggiato della ricerca per la quale intende utilizzare la borsa.

5. - La borsa di studio verrà assegnata, a giudizio inappellabile, da una Commissione presieduta dal Presidente della Cassa di Risparmio di Venezia (o da un suo delegato) e nominata dal Consiglio di Amministrazione della stessa Cassa di Risparmio. Della Commissione faranno parte un Consigliere di Amministrazione e tre Professori universitari di cui almeno uno dovrà essere docente presso la Facoltà di Economia e Commercio di Ca' Foscari, Università degli Studi di Venezia.

6. - I programmi di ricerca e l'Università presso cui svolgerli sono soggetti all'approvazione della Commissione la quale potrà assoggettare i candidati ad un colloquio volto a stabilire l'idoneità dei candidati stessi a svolgere le ricerche proposte.

7. - Il vincitore del concorso dovrà far pervenire alla Direzione Generale della Cassa di Risparmio di Venezia - Campo Manin -, **entro il termine che gli verrà indicato**, i seguenti documenti, in regola con le vigenti disposizioni della legge sul bollo: 1) certificato di nascita; 2) certificato generale del casellario giudiziario di data non anteriore al **15 dicembre 1972**; 3) dichiarazione del Direttore dell'Istituto presso cui intende svolgere le ricerche, confermando l'accettazione del candidato quale ricercatore presso l'Istituto stesso; 4) dichiarazione, sotto la propria personale responsabilità, di non godere di altre borse di studio per l'anno accademico nel quale condurrà la ricerca.

8. - La borsa verrà corrisposta nel modo seguente: L. 1.000.000 anticipatamente, L. 3.000.000 in undici rate posticipate pagabili nel luogo di godimento della borsa. La Cassa di Risparmio di Venezia si riserva il diritto di interrompere i pagamenti qualora dalle relazioni trimestrali che l'assegnatario è tenuto a fare pervenire alla Direzione Generale della Cassa di Risparmio di Venezia - Campo Manin -, o da informazioni comunque assunte, risulti che il candidato non stia procedendo con serietà scientifica nella ricerca intrapresa.

9. - Il premio di ricerca di L. 1.000.000 verrà corrisposto al termine del periodo di permanenza all'estero qualora il vincitore della borsa presenti un saggio o monografia la cui serietà scientifica ed originalità venga riconosciuta dalla Commissione giudicatrice della borsa Gaspare Campagna, prevista al punto 5.

10. - La partecipazione al concorso comporta l'accettazione di quanto contenuto nel presente bando. Venezia, novembre 1972.